

OSD’de bayrak değişimi...

Haydar Yenigün Başkan oldu

Otomotiv Sanayii Derneği’nin (OSD), 44’üncü Olağan Genel Kurulu’nda, 2010 yılından bu yana Otomotiv Sanayii Derneği’nin YK Başkanlığını başarıyla sürdüren Kudret Önen, yeni dönemde görevi Haydar Yenigün’e devretti.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 44’üncü Olağan Genel Kurulu, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü’nün katı-

İhracat, Teknoloji ve Yan Sanayii Başarı Ödülleri sahiplerini buldu.

10’da



facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 7 • Sayı: 312 • 26 - 31 Mart 2018 • Fiyatı: 50 Kr

www.tasimadunyasi.com

Türkiye genelinde 365 oda ve borsada seçim heyecanı yaşanacak

ODA SEÇİMLERİ ÖNEMLİ

● Sektörel sorunların iletilmesinde ve çözüm arayışında oda ve borsalarda aktif olmak büyük önem taşıyor. Yolcu ve yük taşımacıları da Meslek Komitelerinde ve Meclis Üyeliklerinde yer almak için yoğun şekilde seçim çalışmaları yürütüyor.

Tüm illerdeki taşımacı meslek örgütlerinin oda seçimlerinde adaylar çıkarması ve üyelerin de seçimlere katılarak oy kullanması sektörel sorunların kamuya aktarılmasında ve çözüm arayışında büyük önem taşıyor.

Kasım ayında yapılması gereken Meslek Komiteleri ve Meclis Üyelerinin seçimleri Bakanlar Kurulu Kararı ile Nisan 2018’e ertelenmişti. Tüm sektörleri şimdiden Nisan ayında yapılacak seçim heyecanı sardı. Meslek komiteleri ve meclis üyeleri seçimlerinin ardından oda ve borsaların yeni yönetimleri belirlenecek. TOBB Genel Kurulunun mayıs ayında yapılması beklenirken, İstanbul Ticaret Odası ve İzmir Ticaret Odası seçimleri 9 Nisan’da yapılacak, Ankara Ticaret Odası seçimleri ise 14 Nisan’da. Diğer illerdeki oda seçimlerinin de Nisan ayında yapılması gerekiyor.

İTO seçimleri İstanbul Fuar Merkezi’nde

136 yıllık geçmişe sahip İTO’nun Meslek Komiteleri ve Meclis Üyeligi seçimleri, 9 Nisan 2018 Pazartesi günü İstanbul Fuar Merkezi (İFM) 9, 10 ve 11 numaralı fuar alanında yapılacak. Sonuçların kesinleşmesiyle birlikte, seçim sandıkları bir sonraki aşama için, bu defa 14 Nisan cumartesi günü kurulacak. Mazbatalarını alan İTO Meclis Üyeleri, İTO’nun gelecek 4 yılına yön verecek Yönetim Kurulu Başkanı, Yönetim Kurulu Üyeleri, Disiplin Kurulu Üyeleri ve TOBB delegelerini seçecek. Ardından yapılacak bir seçimle de odanın meclis başkanı ve meclis başkanlık divanı belirlenecek

İTO Meslek Komiteleri

81 meslek komitesinin bulunduğu İTO’da 22 Nolu Şehirçi Yolcu Taşımacılığı, 23 Nolu Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri ile 24 Nolu Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri meslek komitelerinde seçimler yapılacak.

ATO Meslek Komiteleri

68 meslek komitesinin bulunduğu Ankara Ticaret Odası’nda da seçimler 14 Nisan’da yapılacak. 38 Nolu Nakliyeciler ve Lojistik Hizmetleri, 52 Nolu Şehirçi Yolcu Servis Taşımacılığı ve Filo Kiralama Hizmetleri, 57 Nolu Seyahat Acentesi Motorlu Kara Taşıtları Kiralama ve Şehirlerarası Yolcu Taşımacılığı meslek komiteleri seçimleri yapılacak.

İZTO Meslek Komiteleri

76 meslek komitesinin bulunduğu İzmir Ticaret Odası’nda da seçimler 9 Nisan’da yapılacak. 41 Nolu Turizm, Seyahat Acenteleri ve Oto Kiralama Grubu, 44 Nolu Uluslararası Taşıma ve Antrepo Grubu, 45 Nolu İç Taşımacılık Hizmetleri Grubu, 50 Nolu Lojistik ve Gümrük Müşavirliği Grubu meslek komiteleri seçimleri yapılacak. ■



Dr. Zeki Dönmez

Rekabetsiz otogar özelleştirilemez!

7’de



Mustafa Yıldırım

İstanbul Otogarı ıslah edilsin, yerinde kalsın

6’da



Mevlüt İlgin

İTO seçimlerinde TURSAB ve TOFED ittifakı

4’te



Salim Altunhan

Otobüsçüler kendi kalesine gol atıyor!

2’de



Ekrem Özcan

Teknolojik Girişimlere Sahip Çıkarak

11’de



Akif Nuray

Yolcular İyi Sürücü Bekliyor!

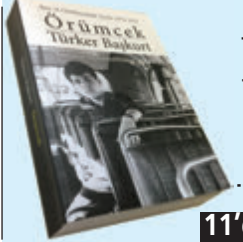
3’te



Cumhuriyet Aral

Dünya Ve İş Hayatı Dinamikler.

11’de



İsteme adresi...

11’de

Vatandaş da otobüsçü de memnun

AŞTİ’nin yerinde kalması kesinleşti

Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı **Mustafa Tuna**, şehirlerarası yolculuklarda otobüs yerine hızlı tren ve uçak kullanımının yaygınlaşmasıyla Ankara Şehirlerarası Otobüs Terminali’nin (AŞTİ) yükünün azaldığını, bu nedenle Mamak ilçesinde yeni otobüs terminali yapılmasının artık söz konusu olmadığını bildirdi. ■ 2’de



Mercedes-Benz Türk, 02-12 Nisan tarihleri arasında

Yeni Tourismo Türkiye’yi geziyor



12’de

Pirelli marka ticari lastiklerinin üreticisi Prometeon iddialı

5 yılda pazar liderliği

Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar CEO’su Alp Günvaran “Önümüzdeki 5 yıla iddialı hedeflerle giriyoruz. Hedefimiz ürünlerimizle, hizmetlerimizle ve müşterilere sunduğumuz deneyimle pazar liderliği. Hedefimize ulaşmada özellikle filolara yönelik geliştirdiğimiz çözümler önemli rol oynayacak” dedi. ■ 8’de



Faruk Uslu

Gökçe Şenocak

Alp Günvaran

Gökhan Demirci

Özbaylar Petrol

150 Mercedes Actros ve Arocs aldı



8’de

Birlik Platformu adıyla İTO 22. Meslek Komitesi seçimlerine hazırlanıyorlar

Birlik Kazanacak, Birlikte Yöneteceğiz

İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Ali Bayraktaroğlu**: “Birçok projeye geliyoruz. Bizim ekipte yer alanların hiçbir kişisel beklentisi yok. Biz sektör nitelikli hale gelsin diye bu göreve talip olduk. Hepimiz ‘sektör için mücadele vereceğiz. Birlik kazanacak, birlikte yöneteceğiz bu süreci. Şahsi ilişkiler ile asla yönetmeyeceğiz, yaparsak bütün sektör bize hesap sorsun.”



6’da

Gürsoylar Turizm’in tercihi ‘Maraton’



5’te



Şeker Turizm’e 2 Maraton

4’te



Hüseyin Bilir

Yalçın Şahin

3’te



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Otobüsçüler kendi kaalesine gol atıyor!

Türkiye'nin en önemli sektörlerinden biri olan, ekonominin de taşıyıcısı otobüsçülük sektörü, bir türlü istediği noktaya ulaşamadı. Tek suçlusu otobüsçülerdir. Demek ki bu kafanın değişmesi gerekir.

İlk olarak koltuk arkası ekranlar çıktı... Firmalar bu yeniliği hemen taşıdı otobüslerine, ilgi görünce bütün yolcu otobüslerinin arkasında bu olanaklı sistem yerleşti. Yasal düzenlemesi de çıktı hemen arkasından. Ama sadece yolcu taşımacılığı yapan şehirlerarası otobüslere... Otobüsçüler bunu kendi yararlarına değerlendiremeyince, "atamayana atarlar" dedi kanun yapıcı.

Arkasından 2+1 koltuklu oturma düzeni geldi. Neredeyse bütün firmaların filosunda 2+1 düzenli otobüs yer alıyor ve bütün yolcular tek koltukta seyahat etmek istiyor. Çünkü rahatlık, çünkü ferahlık... Siz olsanız istemez misiniz?

Peki, bunun karşısında özel havayolları ne yaptı? Ön koltuklar zaten pahalıydı, bunu her sıraya taşıdılar. "Koltuğunuzu şu kadar lira daha öderseniz siz seçersiniz" dediler. Ulusal havayolumuz bile bu rüzgara kapıldı. Artık "cam kenarı, kanat üstü, koridor yanı, tuvalet önü" ayrı fiyata satılıyor.

Otobüsçüler bundan ders çıkardılar mı? Ne gezer! Onlar topu taca atmakla meşgul! Uçakta eğer koltuk arkası ekran varsa, bilet fiyatı da yüksek, zaten her seferde, özellikle de yurtiçi uçuşlarda pek yok ekran. Herkes ortak yayını izlemek zorunda. Otobüsle uçağın farkı bu kadarla da bitmiyor.

Koltuk arkası ekranı olan otobüsle gidenler şu kadar fazla öder, 2+1 düzeni olan otobüste bilet fiyatları şu kadar fark eder... diyemediğimiz için kendi kaleimize gol attık. Hangi babayığt çıkıp da öyle değil diye itiraz edebilir? Hiçbirimiz babayığt değiliz ki!

Bir de "son dakika" olayı var... Eskiden uçaklarda son dakika bilet alırsanız çok indirim yapıldı. Sefere çıkan uçağın boş koltuklu olması kârlı değildi. Hele de uluslararası uçuşlarda, indirim öyle çok oluyordu ki, üç kuruşa uçabiliyordunuz neredeyse. Ne oldu da uçaklarda biletler uçuş saati yaklaştıkça zamlanmaya başladı? Hiç düşündünüz mü sevgili otobüsçüler?

Orada da kendi kaleimize gol attığımız için maça daha baştan 3-0 mağlup başlıyoruz. Aklımızı başımıza almanın zamanı gelmedi mi? Artık işleri genç kuşaklara, değilse profesyonellere devretmenin zamanıdır. ■

Adana Havalimanına toplu taşıma hizmeti

Adana Büyükşehir Belediyesi, 23 Mart'tan itibaren Kozan, İmamoğlu ve Ceyhan'dan aktarmasız olarak Adana Şakirpaşa Havalimanı'na otobüs seferlerini başlatıyor.

Adana kent merkeziyle ilçeler arasında toplu taşıma hizmetini 53

koltuklu, 85 yolcu kapasiteli klimalı otobüslerle sürdüren Adana Büyükşehir Belediyesi, Kozan, İmamoğlu ve Ceyhan'dan Adana Şakirpaşa Havalimanı'na aktarmasız toplu taşıma hizmeti verecek. Son durağı Taşköprü olan 401 numaralı Kozan-İmamoğlu ile 407 numaralı Ceyhan hattı otobüsleri, 23 Mart 2018 tarihinden itibaren Şakirpaşa Havalimanı'na kadar direkt yolcu taşımaya başlayacak. ■



Bafra Otogarı taşınacak

Samsun Büyükşehir Belediye Başkanı Yusuf Ziya Yılmaz, Bafra'da şehrin ileri gelenleri ile yaptığı toplantıda ilçeye yapılacak yeni düzenlemeler hakkında müjdelere verdi.

Bafra'nın daha da gelişmesi için çalışmalar sürdürdüklerini söyleyen, Bafra'nın Samsun ekonomisine olan katkısını daha da arttırmaya çalıştıklarının altını çizen Yılmaz, Bafra'ya yapılacak yeni

düzenlemeler hakkında da bilgi verdi: "Önümüzdeki günlerde kimseyi incitmeden, oradaki esnafları durumunu sıkıntıya sokmadan otogarı taşıyacağız. Tıpkı Samsun'da olduğu gibi Bafra'da da otogar şehrin çok içinde kalıyor. Otogarı şehrin içerisinden çıkarıp, şehrin dışına taşıyacağız. Eski otogarin olduğu yeri de şehrin nefes aldığı yeşil alan haline getireceğiz." ■



Kayseri Raylı Sistemi için protokol imzalandı

Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Çelik, Ankara'ya giderek, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan ile görüştü ve ardından Altyapı Yatırımları Genel Müdürü Erol Çıtak ile protokol imzaladı.

UDH Bakanlığı tarafından yapılacak olan Belsin-Şehir Hastanesi Raylı Sistem Hattı'nın 16 Mart tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren Bakanlar Kurulu kararının ardından önemli bir

aşaması daha tamamlandı.

Başkan Çelik tarafından yapılan temaslara en önemlisi Altyapı Yatırımları Genel Müdürü Erol Çıtak ile imzalanan protokoldü. Başkan Mustafa Çelik, Genel Müdür Erol Çıtak ile birlikte Ulaştırma Bakanı Ahmet Arslan'ın huzurunda Belsin Anafartalar-Terminal-Şehir Hastanesi-Nuh Naci Yazgan Üniversitesi-Mobilyakent Tramvay Hattı'nın protokolünü imzaladı. ■



Kocaelispor'un sponsoru

Efe Tur oldu

Kocaelispor ile Efe Tur göğüs reklamı sponsorluğunda anlaşma imzalandı.

Göğüs reklamı sponsorluk anlaşması imzalayan Efe Tur ve Kocaelispor'un bilgilendirme toplantısına Kocaelispor Başkanı Bahri Yavuz, Efe Tur Genel Müdürü Kadir Alper Birant, Yönetim Kurulu Üyesi Serap Bıçak, Kocaeli Bölge Müdürü Mehmet Durgun, İzmit Otogar ve Terminal Müdürü Ömer Kahveci, Eğitim Müdürü Alp Gümtüşay ve Efe Tur Halkla İlişkiler Müdürü Elif Çınar katıldı.

Şehrin firması ve takımı

Efe Tur Genel Müdürü Alper Birant, "1991 yılında kurulmuş bir otobüs işletmecisi olarak 175 otobüsle Kocaeli halkına hizmet veriyoruz. Yaklaşık 2500 kişilik bir aileyiz. Hem sektörde hem

ilimizde parlayan bir yıldız olmak istiyoruz. Bunun için çalışmalarımız bulunuyor. Kocaelispor ile ilişkilerimizi geliştireceğiz. Reklam ve sponsorluk adının devamı da gelecek. Hep birlikte şehrin firması şehrin takımı ile ele güzel günlere geleceğimize inanıyorum" dedi.

Yol arkadaşlığı

Kocaelispor Başkanı Bahri Yavuz, "Bugün Kocaelispor için önemli bir gün. Efe Tur şirketinin kurucusu Merhum Sadık Efe, gerçekten bu şehir için çok iyi bir marka bıraktı" dedi. Şehrin de önemli bir marka olduğunu dile getiren Yavuz, "Bu renklerle dertlenen bir sürü insan var. Marka olmanın zorluğunu biliyoruz. Bu büyük firmanın bizimle bir yol arkadaşlığına çıkması bizim için önemli. İki kuruluşa da hayırlı olsun diyorum" dedi.

Kadınlar Günü jesti

Efe Tur, özel günlere verdiği önemi 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nde bir kez daha gösterdi. Efe Tur çalışanları 8 Mart'ta firmaları ile yolculuk yapan kadınlara karanfil dağıttı. Kocaeli, Ankara, Bartın, İstanbul, Karabük, Zonguldak, İzmir başta olmak üzere şehirlerarası otobüs terminallerinde ve Kuruçeşme Halkevi yazıhanelerinde Efe Tur'un personelleri tarafından binlerce çiçek dağıtıldı. Bu güzel jest karşısında kadın müşteriler, "Hatırlanmak güzel bir duygu. Efe Tur'a bizi unutmadığı için teşekkür ediyoruz" dediler.

Trafik Eğitimi

Efetur servis şoförleri, bu amaçtan yola çıkarak; Kocaeli İl Emniyet Müdürlüğü işbirliğiyle trafik eğitimi aldı. 3 gün süren programda trafik kuralları, güvenli sürüş gibi konular üzerinde duruldu. ■



İDO'dan "İlkbahar Tarifesi"

İDO'nun Marmara Denizi'ndeki önemli iç turizm merkezlerinden Çınarcık ve Esenköy seferleri ile Avşa ve Marmara Adası seferleri 13 Nisan'da başlayacak. Cuma günü Bostancı-Yenikapı'dan gidiş, pazar günü Esenköy ve Çınarcık'tan dönüş şeklinde gerçekleşecek seferlerin biletleri tek yönde 14 TL; cuma günü Bostancı-Yenikapı'dan gidiş, pazar günü Avşa ve Marmara Adası'ndan dönüş şeklinde gerçekleşecek seferlerin tek yön ücreti ise 46 TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunuldu.

1 Nisan'dan itibaren Bostancı-Yenikapı-Bandırma deniz otobüsü ve Yenikapı-Bandırma feribot seferlerini de karşılıklı olarak arttıran İDO'nun tarifesine, her gün saat 12:00'de gidiş, hafta içi ve cumartesi günleri saat 15:30'da dönüş olmak üzere deniz otobüsü seferleri eklendi. Ayrıca cuma ve pazar günleri 18:30 gidiş, 15:30 ve 21:30 dönüş olacak şekilde hızlı feribot seferleri ilave edildi.

İlkbahar Tarifesi kapsamındaki seferlere ait biletler, erken alınmaları durumunda avantajlı fiyatlarla satın alınabilecek. ■

Vatandaş da otobüsçü de memnun

AŞTİ'nin yerinde kalması kesinleşti

Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı Mustafa Tuna, şehirlerarası yolculuklarda otobüs yerine hızlı tren ve uçak kullanımının yaygınlaşmasıyla Ankara Şehirlerarası Otobüs Terminali'nin (AŞTİ) yükünün azaldığını, bu nedenle Mamak ilçesinde yeni otobüs terminali yapılmasının artık söz konusu olmadığını bildirdi.

Hükümetin demiryolu ve havayolu ulaşımına yaptığı yatırımlar sonucunda vatandaşın ulaşım tercihlerinin de değiştiğine işaret eden Tuna, "Şehirlerarası otobüs terminalinin Mamak'a yapılması artık söz konusu değil. Vatandaşlarımız seyahatlerini ağırlıklı olarak hızlı tren ve uçakla yapıyor. Dolayısıyla, AŞTİ'ye giren otobüslerin sayısında azalma var. AŞTİ'nin bulunduğu yerde devam etmesi söz konusu. Şu an bulunduğu yerde raylı sistemle bağlantısı olduğundan yolcular açısından da kolaylık var" dedi.

Spor olsun diye taşınmak olmaz

Tuna, mevcut ulaşım kolaylıkları nedeniyle vatandaşın yanı sıra AŞTİ'deki otobüs işletmesi sahiplerinin de taşınmak istemediğini dile getirdi: "Vatandaş memnun, bir



sıkıntı yok. Oradaki esnaf burada devam etmek istiyor. Otobüs sayıları her geçen gün azaldığı için trafik açısından da bir sıkıntı yok. Derdimiz ne bizim? Taşınmak, spor olsun diye yapılmaz ki. İhtiyaç olması lazım, taşınmasıyla ilgili yeni bir yatırım, yeni bir masraf ve yeni bir harcama. Peki, oraya taşındık burası ne olacak? Burası AOÇ'ne ait bir arazi, biz AOÇ'ne kira ödüyoruz. AŞTİ'yi oradan taşıdıktan sonra başka bir şey yapamazsın ki. Ora, şehirlerarası otobüs terminali olarak tahsis edilmiş, kiraya verilmiş. Şimdi onu kaldırdığımız zaman AOÇ'nin kanununu gereği olay bambaşka durumlara gidecek. Çok yönlü parametrelerden dolayı AŞTİ'nin yerinde devam etmesinin en doğrusu olduğuna karar verdik." ■



Sektörde bir başıboşluk ve sahipsizlik var

Kimse sistemdeki sorunları
çözmeye odaklanmıyor

Artvin Ses Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilir, “Büyük firmalar, kendi aralarında rekabet yaparken, bu sektörü nasıl bir adım daha ileriye taşıyabiliriz endişesini taşımamışlar ve gerçek sorunları görmek için çaba göstermemişler. Kimse sektörün gerçek sorunlarını aktarmıyor. Herkes kendi kişisel kazanımlarının mücadelesini yapıyor” dedi.

Artvin Ses Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilir ile filosuna yeni kattığı MAN Lions Coach otobüs teslim töreninin ardından konuştuk. 2010 Nisan ayında firmayı kurduklarını ve o günden beri de artan maliyetlere rağmen sektörde hizmet yarışını sürdürdüklerini belirten Hüseyin Bilir, 2018'den umutlu olduğunu söylüyor: “Artvin merkezli Bursa-Ankara ve İstanbul seferlerimiz var. Geçen yılı yüzde 90 doluluk oranları ile geçirdik. Maliyetler arttı, ama bu yıldan daha da umutluyuz.”

Bireysel otobüsçü

Firmalarında 2 bireysel otobüsçü bulunduğunu belirten Hüseyin Bilir, “Çok fazla bireysel otobüsçü bulunamıyor. Ekonomik şartlar artık bireysel otobüsçüleri daha da zorluyor. Yeni araç için çok ciddi bir yatırım gerekiyor. Biz yine de firmamızda çalışan veya çalışmak isteyen bireysel otobüsçülere gereken özeni gösteriyoruz” dedi.

3'üncü köprü yoruyor

3'üncü köprü ve otopark çıkış ücretlerinden çok ciddi şikayetlerinin bulunduğunu belirten Hüseyin Bilir, “Sektörümüzün en öncelikli maliyet kalemini otopark çıkışları oluşturuyor. Bu, otoparkların işletmeciliğinin belediyelere değil özel işletmelere bırakılması ile yaşanıyor. Onu otopark ve köprü geçiş maliyetleri izliyor. Burada 3'üncü köprü bizi ekstra yoruyor. Bir aracın İstanbul Otoparkı'na geliş ve dönüşüne 250 TL maliyet getirdi 3'üncü köprü. Maliyetin yüzde 75'lik kısmı Dudullu'ya girmekle oluyor. Dudullu ve Kavacık iptal olsa bu maliyet biraz daha düşecek. Dudullu'dan dolayı 90 km fazla yol yapıyoruz. Bütün bu maliyetler bütün otobüsçüleri yoruyor” dedi.

Sektör çok sahipsiz

“Sektörde bir başıboşluk ve sahipsizlik var” açıklamasında bulunan Hüseyin Bilir, “Büyük firmalar bugüne kadar sektöre sahip çıkmamışlar. Bir örnek vermek gerekirse, 3'üncü köprü maliyetini azaltmak için bir saat uygulaması getirilebilir. Şehirlerarası yolcu otobüsleri saat 22.00'den 06.00'a kadar ikinci



köprüden geçebilse kime ne zararı olabilir? Gündüz de bu uygulama saat 11.00-15.00 arasında olabilir. Bu arada, 3'üncü köprü ile otobüsçülere ceza mı verilmek isteniyor? Daha fazla yakıt yaktığımız da göz önüne alınmalı. Tüketilen daha fazla yakıt milli servetimiz değil mi? Sektör çok sahipsiz” dedi.

Rekabete odaklanılmış

Sektörün önde gelen firmalarının kendi aralarındaki rekabetten dolayı sistemdeki sorunları çözmeye hiç eğilmediklerine dikkat çeken Hüseyin Bilir, “Rekabet yaparken, bu sektörü nasıl bir adım daha ileriye taşıyabiliriz endişesini

taşımamışlar ve gerçek sorunları görmek için çaba göstermemişler. Kimse sektörün sorunlarını aktarmıyor. Herkes kendi kişisel kazanımlarının mücadelesini yapıyor. Saat uygulaması hayata geçse, bundan en büyük faydayı yine büyük firmalar sağlayacak. Sektör bu artan maliyetler nedeniyle travmalar yaşıyor. Bunun sonucunda da belki araç güvenliğinden bile kısıntıya gidiliyor. Ya şoförden, ya personelden kısıtılıyor. Takografi kontrol etmekle güvenliği sağlamış olmuyorsunuz” diye konuştu.

Samsun Otoparkı da pahalı

Artvin Ses Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilir, Samsun Otoparkı'nda fiyatların çok fahiş olduğuna dikkat çekerek, “İstanbul yönünden gelen veya giden otobüsler giriş çıkışlarda 80 TL ücret ödemek zorunda bırakılıyor. Bu konudaki şikayetimizi valiliğe, belediyeye dile getirdiğimizde, ‘oranın giriş-çıkışı özel işletmeye verilmiş’ deniliyor. Bizden 200 TL istese, 200 TL mi ödeyeceğiz? Artvin'den Samsun'a yolcu getiriyorsunuz 60 liraya. 80 TL çıkış ücreti vereceksiniz. Yolda indirirseniz de ceza yiyeceksiniz. İş i zorlaştırıyorlar hep, kolaylaştırmaya giden yok” dedi. ■

Akif
Nuray

anuray59@gmail.com

Yolcular İyi Sürücü Bekliyor!

Merhaba. İtalya'da seçim sonuçları uzun bir hükümete dönemi gösteriyor. En çok oyu, 30 yaşından küçük olanların çok beğendiği sürpriz parti topladı: yüzde 33 oy alan 5 Yıldız Partisi.

Almanya, seçimden 180 günden sonra, eski hükümeti ile devam etme yolunu bulabildi. Almanya'da kimsenin ortak olmak istemediği sürpriz parti muhalefetin başında, yepyeni ve yüzde 12 oyla, Alternatif Parti (AfD).

* * *

Dünya ticaretinde en fazla işlem gören 18 kalem malı listelemişler.

İlk 5 kalemin 3 tanesi otomotivle ilgili...

İlk kalem Otomotiv. Öyle büyük kalem ki, ikinci kalemin iki katı kadar.

İkinci kalem mal da işlenmiş petrol, yani yakıtlar. Bu da otomotiv malzemesi, zaten. Yüzde yetmiş i ulaşımda yakılıyor.

Dördüncü kalem de yakın büyüklükte ve doğrudan otomotiv ile ilgili: Oto Parçası.

Dünyanın otomotiv üretimi 10 yılda yüzde 100 büyüdü, 40 milyondan 70 milyona.

Dünyanın kazancı otomotiv harcanıyor ve de geçmiş yazılarımızdan hatırlarsınız, dünya nüfusunun yüzde 70'inin motorlu taşınmayı hala bilmediğini, ayağını yerden kesememiş milyarlarca insan olduğunu.

Otomotiv hala büyüyecek demektir...

* * *

Büyüyen otomotive de iyi sürücüler gerekecek. 26 milyon sürücü belgemiz var, hatırlarsınız. Be-raberinde sorunlar da var.

Taşıma Dünyası bu eksikliği dile getirmeye başladı: Sürücü Kalitesi.

Kalite aramak için, tedarik olmalı. Olmazsa bu tedarik, mecbur kalırsınız eldeki düşük kaliteye.

Tedarik de zayıflıyor, gelirleri azaldıkça.

Geçen yıl, hesaplamıştık da, yaklaşık 13 milyon kişinin işi sadece sürücülük, profesyonel sürücü, işi bu.

Soru: İyi Sürücü Nasıl Belirlenir?

İşte bu sorunun “Nasıl”ı için çok çalışma gerekiyor.

İşletmelerin “İyi Sürücü” tanımı vardır, Sürücülerin de bir tanımı var elbette, “İyi Sürücü” konusunda,

Sigorta şirketleri de iyi bir tarif yapar “İyi Sürücü” deyince...

Ortak çalışma gerek, çalıştay gerek.

Bilim tarafı, Akademi (Kaptan Okulu, mesela) bu çalıştayı yönetir, yönlendirir, sonuçlandırır. Kamu yönetimi uygular.

Yolcular İyi Sürücü Bekliyor!

Çalıştaylı haftalar... ■

MAPAR'dan Artvin Ses Turizm'e
MAN Lions Coach

Artvin Ses Turizm filosuna MAN Lions Coach otobüs kattı. Firma 2 adet MAN Lions Coach otobüs daha yatırımı yapacak.

Artvin Ses Turizm filosuna MAN'ın ikitelli'deki merkezinde, 14 Mart Çarşamba günü törenle 55 koltuklu MAN Lions Caoh otobüs katıldı. Teslimat törenine Artvin Ses Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilir, MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Man Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Müdürü Önsel Demircioğlu, ikinci el satış yöneticisi Şerif Turhan katıldı. Artvin Ses Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilir, Taşıma Dünyası'na yeni yatırımlar ve hedeflere yönelik açıklamalarda bulundu.

Filomuzu çeşitlendirmek istedik

2010 Nisan ayında kurulan Artvin Ses Turizm'in filosunda 9 araç bulunduğunu belirten Hüseyin Bilir, “İlk defa MAN yatırımı yaptık. Araçların

ekonomik olması, finansman imkanı ile değişiklik olması düşüncesiyle bu yatırımı yaptık. Filomuzu çeşitlendirmek istedik. Böylece daha verimli ve yüksek performansı gözlemlene imkanı elde edebileceğiz. Yakıt konusunda da 19-23 litre arasında öngördükler ve bunun da gerçekleştiğini gördük. Bu otobüsün ardından 2+1 koltuklu 2 MAN otobüs siparişi daha verdik” dedi.

Hizmeti tartışılmaz

Mapar Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin'in çözüm odaklı yaklaşımından memnuniyet duyduğunu da ifade eden Bilir, “Tanıdığım en düzgün esnafların başında geliyor. Çözüm odaklı. Her zaman yardımcı olmaya çalışıyor. Sadece otobüs satışı olarak yaklaşmıyor, öneriler sunuyor. Eski arabaları takasa almada gösterdiği imkanlar da memnuniyet verici. Satış sonrası hizmetler de müşterisinin yanında. Sayın Yalçın Şahin'in çok büyük artıları var ve hizmeti tartışılmaz sektör için” dedi.

2+2 isteyen de var

Filonun tamamının 2+1

koltuk düzeni otobüslerden oluşmadığına dikkat çeken Hüseyin Bilir, “Yeni aldığımız MAN Lions Coach 55 kişilik otobüs. Yine filomuzda 2+2 koltuklu 3 otobüs daha var. Filoda 2+2 de olması gerekiyor. 2+1 istemeyen, özellikle 2+2 araçla seyahat etmek isteyen yolcularımız da var” dedi.

Bizim için ayrı önemde

Mapar Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, yeni MAN Lions Coach'ların otobüsçülerin büyük beğenisini kazandığını bu beğenin de satışlara yansıdığını belirterek, “Yeni MAN Lions Coach otobüslerimizin teslimatına devam ediyoruz. Sezona doğru çok hızlı teslimatlar yaptığımızı göreceksiniz. Artvin Ses Turizm'in bizim için ayrı bir önemi var. Artvin Ses Turizm de artık MAN ailesinde yerini aldı. Bundan da ayrıca gurur duyuyoruz. Sayın Hüseyin Bilir ile iki adet MAN Lions Coach otobüs anlaşması daha yaptık. Bu otobüslerimizi de teslim edeceğiz. Yeni otobüsün Artvin Ses Turizm'e hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum” dedi. ■

TOPLU ULAŞIMDA
ATAK FARKI

Toplu ulaşım sektörüne yeni bir boyut kazandıran Karsan Atak, yarattığı 8 metre segmentindeki deneyimi ve toplam maliyet avantajı ile işletmeniz için en akılcı seçim.

8 METRE AKILLI SEÇİM! SİNFİNİN YARATICISI

- 60 kişilik ideal yolcu kapasitesi
- Güçlü dizel motorla düşük yakıt tüketimi
- Düşük bakım maliyetiyle yüksek tasarruf imkânı
- Kullanırken de satarken de kazançlı

KARSAN

karsan.com.tr 444 57 76 KarsanTR KarsanTR KarsanTR

ATAK



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri
mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

İTO seçimlerinde TÜRSAB ve TOFED ittifakı

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu'nun gündeminde 6. Olağan Genel Kurulu ve Karayolu Yolcu Taşımacıları Zirvesi'ni Beştepe Kültür ve Kongre Merkezi'nde yapmak var. TOFED Genel Başkanımız Sayın Birol Özcan Adalet ve Kalkınma Partisi Genel Merkezi'nde bu konuya yönelik görüşmeler yaptı. Kurucu Genel Başkanımız Sayın Galip Öztürk de kendi girişimlerini yaptı. Şu anda genel kurulumuzun Ankara'da yapılması kesin. Ama öncelikli hedefimiz bu genel kurulun Mayıs ayı içinde Beştepe'de yapılması. Genel kurulumuzda 353 D1 sahibi, 80 adet B1 belgesi, D2 belgelileri temsilen önde gelen 100 firma, TOFED'e bağlı 90 derneğe bağlı 5'er delegenin katılımını planlıyoruz.

Karayolu Yolcu Taşımacıları Zirvesi

Genel kurul kapsamında Karayolu Yolcu Taşımacıları Zirvesi de yapmak istiyoruz. Bu etkinliğe yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren bütün federasyonlar ve federasyonlara bağlı dernekleri davet edeceğiz. TOBB Sektör Meclisi üyeleri bütün unsurlarıyla bu zirvede yer alacak. Genel kurulumuzu ve zirveyi Beştepe'de gerçekleştirmedeki amacımız sektörün yaşadığı en önemli üç dört önemli konuyu Sayın Cumhurbaşkanımıza taşımak. Sorunlarımıza yönelik raporumuzu Sayın Cumhurbaşkanımıza daha önce sunacağız. Bunlardan birisi, yıllardır konuştuğumuz örgütlenme konusu. Bu konuda yoğun tartışmalar yaşanıyor. Bu konuyu gündeme getirdiğimizde TOBB hemen engeller çıkarıyor. Otobüsçü örgütlenme ile sektörel sorunları çözeceği bir makam istiyor. TOBB Sektör Meclisi bu isteğimize bir çözüm gibi sunuldu, fakat bu işlevi yerine getiremedi. Bir diğer sorun olarak otogarlar konusunu gündeme getireceğiz. İstanbul Otogarının yerinde kalması, sektörün yeni maceralara itilmemesi ve İstanbul Otogari'nin ıslah edilerek yerinde kalmasına yönelik taleplerimizi gündeme getireceğiz.

İTO seçimleri

Genel kurul gündemimizin yanı sıra bizim bir diğer gündemimiz de İTO seçimleri. 9 Nisan'da seçimle meslek komite üyeleri de belirlenecek. TOFED olarak meslek komitelerinde niye yer almak istiyoruz? Çünkü artık sektörel sorunları ilgili ticaret odalarında ve onların bağlı olduğu TOBB'da tartışarak kamunun önüne getiriliyor. Eskiden İTO Meslek Komitesinde yer almak prestijli bir konuyken şimdi sorunların çözümü için bir zorunluluk. İTO kanalından gidildiğinde sorunumuza yönelik çözüm arayışı daha kolay olabiliyor.

Şu anda İTO Meslek Komitesinde ayrı bir anlayış var, TOBB Sektör Meclisinde ayrı bir anlayış var. Sektör Meclisi, kamu otoritelerinin de içinde aldığı bir yapı. İTO Meslek Komitesinde ise sektörel ağırlıklı temsil etmeyen kişiler yönetiminde. TÜRİSAB seçimlerini kaybeden Sayın Başaran Ulusoy'un ekibi İTO Meslek Komitesinde. Yeni seçimlerde de yer almak için bu ekip diretiyor. Turizmde KDV oranı bir alt dilime indirilirken, taşımacılar kapsam dışında bırakıldı. Biz bunu kamu otoritesine ilettiğimizde 'size yanlış bilgilendirme yapıldı' yönünde açıklamalar aldık. Bu eksik ve yanlış bilgilendirmeler de İTO Meslek Komitesine dayanıyor.

TÜRSAB seçimlerinde ittifak

23 nolu Meslek Komitesi üyelerini TÜRİSAB üyeleri ve TOFED'e üye acenteler oluşturuyor. 9 bin civarında İTO üyesi seyahat acentesi var. Biz şehirlere otobüs firmalarının acentelerini Türk turizmne katkısı açısından birbiriyle yarışan değil, birbirine destek olan kurumlar olarak görüyoruz. TÜRİSAB seçimlerinde bu anlayış kabul eden bir yönetim başa geldi. Bunda TOFED'in katkısı oldu. Çünkü 350 dolayında TÜRİSAB üyesi seyahat acentesi aynı zamanda TOFED'in de üyesi. Başkan Firuz Bağlıkaya ve Yardımcısı Hasan Erdem'in ittifak yapmalarına katkı sağladık ve destekledik.

İTO seçimlerinde ittifak

Seçimden sonra da İTO Meslek Komitesinde ittifak yapmak için adımlar attık. Komite için kurulumları aday gösterme yönünde karar aldık. TOFED olarak TÜRİSAB ile işimiz var. Türkiye'de 2 bin 700 F1 acentesi aynı zamanda uçak bileti de satıyor. Bu acentelerin günde satacağı üç uçak bileti için 50 bin TL ödeyerek TÜRİSAB'a üye olmaları mümkün değil. Hiç olmaması da yasa dışıdır. Bu maliyetlerin karşılanabilir olması için TÜRİSAB ile görüşüyoruz. Bir de Irak'tan ülkemize uçak ve otobüsle gelenlere yönelik vize uygulamasında farklılık var.

TÜRİSAB, İTO seçimlerinde TOFED ile ittifak yapacak. Sayın Başaran Ulusoy ile de böyle bir ittifakı hayata geçirmek için çaba gösterdik, birlikte listeler yaptık ama bu listeler hep yolda değişti, nedense. Şu anda en azından sözünde duran bir TÜRİSAB yönetimi ile işbirliği yapıyoruz. Ayrıca bundan sonra da TOBB Sektör Meclisi ile İTO Meslek Komitesi işbirliği yapacak. TOBB Sektör Meclisi icracı bir yapıya kavuşmadığı takdirde meclisten ayrılma kararımızı hala koruyoruz. TOFED sahipsiz bir kurum değil. Bu sektörün gözbebeği bir kurumdur. 81 il ve 9 ilçe derneğinin üye olduğu bir meslek örgütüdür.

Göçmen sorunu

TOFED Genel Başkanı Sayın Birol Özcan, Göç İdaresi Başkanlığını ziyaret etti, taleplerimizi aktardı. Ülkemizde 4 milyon civarında göçmen bulunuyor. Bu insanlar hareket ediyorlar. Bu insanların seyahatlerinin yarattığı ticaret imkanından bizim de yararlanmamız gerekiyor. Göç İdaresi Başkanlığının verdiği evrak sadece o il sınırları içerisinde geçerli. Ama bir şekilde bu göçmenler İstanbul'a geliyor ve dönüşte otobüse biniyor. Ama polis yolda otobüsü durdurduğunda göçmeni indiriyor ve araca 1500 TL ceza yazıyor. Tabii, güvenlik unsurlarına saygılıyız. Ama Gaziantep'ten İstanbul'a gelebilen bir göçmenin seyahat imkanından yararlanabilmesi gerekiyor. Bu sorunun çözümü Göç İdaresi Başkanlığı'nın otogarlarda bir irtibat bürosu oluşturması ile mümkün olabilir. Önümüzdeki hafta, göçmenlerin yoğun bulunduğu Diyarbakır, Gaziantep, Kilis, Van, Van, Şanlıurfa, Iğdır, Ağrı dernek başkanlarımızla İçişleri Bakanı Sayın Süleyman Soylu'yu ziyaret ederek, bu sorunu çözmelerini rica edeceğiz. ■

TOFAŞ'ın hedefi 60.000'in üzerinde satış

FSM'den geçebilecek Fiat Ducato geliyor

Türkiye otomotiv sektörünün üretim rekortmeni Tofaş, 50'nci yılı vesilesiyle ticari araç basınıyla Bursa'da yer alan fabrikasında bir araya geldi. **Fiat İş Birimi Direktörü Altan Aytaç ile Fiat Professional Pazarlama Müdürü Hasan Erdoğan**'ın ev sahipliğinde Bursa'da düzenlenen basın toplantısında, ülkemizde Tofaş çatısı altında faaliyetlerini sürdüren Fiat Professional'ın 2017 yılı değerlendirmesi yapılarak, 2018 hedefleri paylaşıldı. Toplantıda ayrıca, Fiat Professional'ın amiral gemisi Fiat Doblo'nun yeni 1.4 litre benzinli versiyonu Türkiye'de ilk kez tanıtıldı.

Geçen yıl, Türkiye'deki hafif ticari araç bayi teşkilatlanmasını güçlendirecek bir adımla Fiat Professional markası altında yeniden yapılandırılan hatırlatan Fiat İş Birimi Direktörü Altan Aytaç, Fiat Professional'ın hafif ticari araç pazarında, güçlü ürün gamı ve yaygın bayi teşkilatlanmasıyla büyümesini sürdürdüğünü belirtti. 2017 yılında Türkiye'de 233 bin ticari araç satışı gerçekleştiğini belirten Fiat İş Birimi Direktörü Altan Aytaç, "Fiat Professional olarak, geçen yıl 58 bin adet satış gerçekleştirdik ve pazarda yüzde 25 pay aldık. Satış adetlerimizle tüm Fiat Professional dünyasında İtalya'dan sonra en iyi performansı gösteren ülke konumundayız" dedi.

50 bin sattı

Türkiye'de üretilen ve dünyanın dört bir yanına ihracatı gerçekleştirilen Doblo ve Fiorino'nun iç pazarda önemli bir paya



sahip olduğunu ifade eden Altan Aytaç, "Doblo ve Fiorino, 2017 yılında 50 bin adedin üzerinde satış rakamına ulaşarak kendi sınıflarının en çok satan modelleri oldu. Modellerimiz yurt içinde olduğu kadar uluslararası pazarlarda da beğeni ile karşılandı; pek çok önemli ödülle layık görüldü. Bu iki yıldız modelimizin ilk günden itibaren toplam üretim rakamı ise 3 milyon adedi geçerek bizlere önemli bir gurur yaşıyor.

Öte yandan, Ducato ve Fullback modellerimizde geçen yıl 7500 adedin üzerinde bir satış gerçekleştirdik. Fiat Professional olarak, 2018 yılında 60 bin adetlik satış rakamına ulaşarak pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Benzinli motor seçeneği

Fiat Professional Pazarlama Müdürü Hasan Erdoğan, Fiat Doblo model ailesine yeni bir üyenin daha katıldığını belirterek, "Fiorino'daki 1.4 litrelik benzinli motor seçeneği kullanıcıların büyük

beğenisini topladı, olumlu geri dönüşler aldık. Fiat Doblo da artık 1.4 litre benzinli motor seçeneğiyle yollarda olacak. Segmentinin lideri olan Doblo ve sınıfında tek olan Fiorino, başarılı performanslarını güçlenerek sürdürecektir" dedi.

FSM'den geçebilecek

Üçüncü köprünün açılmasıyla beraber Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nden (FSM) geçme koşullarının güncellendiğini belirten Fiat Professional Pazarlama Müdürü Hasan Erdoğan, "Halihazırda 5 farklı gövde seçeneği bulunan Fiat Ducato'ya Haziran ayından itibaren 9.5 metre yükseklik yeni ürün seçeneğimizi dâhil edeceğiz. Böylece yeni Ducato, FSM Köprüsü'nden tüm normlara uygun bir şekilde geçebilecek" dedi. Kamyonet pazarına küçük hafif ticaride Fiat Pratico ile yeni bir soluk getirdiklerini belirten Fiat Professional Pazarlama Müdürü Hasan Erdoğan, 2018 yılı sonunda Fiat Pratico satışlarını iki katına çıkarmak istediklerini de sözlerine ekledi. ■

TEMSA ihracatını yüzde 33 artırdı

Üst üste ikinci Altın Madalya!



Ihracat başarılarına her yıl yenilerini eklemeyi sürdüren TEMSA, OSD tarafından verilen 2017 İhracat, Teknoloji ve Yan Sanayi Başarı Ödülleri'nde de birincilik kürsüsünde yerini aldı. 2016 yılında gerçekleştirdiği 129 milyon dolarlık ihracatla, 2016 yılında da İhracat Başarı Ödülü kategorisinde birincilik ödülünün sahibi olan TEMSA; 2017'de de 171 milyon dolara yükselttiği ihracatıyla Altın Madalya'ya layık görüldü. Temsa Ulaşım Araçları San. Tic. AŞ Genel Müdürü **Hasan Yıldırım** ödülünü, OSD'nin 44'üncü Olağan Genel Kurulu kapsamında düzenlenen törende, Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetim Kurulu Üyesi **Ömer Burhanoglu**'nun elinden aldı.

2016'dan sonra 2017'de de bu ödüle layık görülmelerinin gurur verici olduğunu belirten TEMSA Genel Müdürü **Hasan Yıldırım**, "Bugün yüzde yüz Türk mühendislerinin ürünü olan 30 bini aşkın aracımız dünyanın 66 ülkesinde boy gösteriyor. Topluluğumuzdan aldığımız güç ve ülkemiz ekonomisine olan inancımızla yatırımlarımızı sürdürürken, ihracatımızı da her yıl ileriye taşıyoruz. Küresel büyüme vizyonumuz ve pazar çeşitlendirme stratejimizin bir sonucu olarak, ihracatımızı son bir yılda yüzde 33; son 3 yılda ise yüzde 70 oranında artırmayı başardık. Bu yıl da ihracatta yine önemli gelişmeler elde etmeyi amaçlıyoruz" dedi. ■

Temsa'dan Şeker Turizm'e 2 Maraton

Turizm taşımacılığı alanında 20 yıldır hizmet veren İstanbul merkezli Şeker Turizm filosuna 2 Temsa Maraton kattı.

İstanbul Otogan'ndaki Temsa merkezinde 22 Mart Perşembe günü düzenlenen teslimat törenine Şeker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı **Reyhan Şeker**, Temsa Bölge Satış Yöneticisi **Sonat Demirci**, Antoto İstanbul Genel Müdürü **Efe Selçuk**, Otobüs Satış Müdürü **Şafak Kıyar** katıldı. **Reyhan Şeker**, teslimat töreni sonrasında Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu.

100 aracın 62'si Temsa

Personel ve servis taşımacılığı ile sektöre adım attıklarını, bu alandaki hizmetlerini Kartal Tur adı altında yapılandırdıklarını belirten **Reyhan Şeker**, "20 yıl kadar önce turizm taşımacılığı alanına yönelik firmamız Şeker Turizm'i kurduk. Şu anda servis alanı ve turizm alanında toplam 100 otobüsümüz bulunuyor. Filomuzda 22 Safir, 40 Prestij Temsa markalı araç var" dedi.

2004'ten bugüne

İlk Temsa yatırımını 2004 yılında yaptıklarını, sonra da yatırım kararlarını hep



Temsa markası yönünde kullandıklarını belirten Şeker, "Temsa tercihimizde en önemli etkenlerini, finansman koşulları, ödeme imkanları, araçları işletme sürecinde yakıt açısından ekonomik olmaları, sorun çıkarmamaları ve satış sonrası hizmet süreçlerinden duyduğumuz memnuniyet olarak sıralayabilirim" dedi.

Maraton tercihi

2 Maraton satışının takassüz gerçekleştiğine de dikkat çeken **Reyhan Şeker**, "Büyük otobüs grubunda hep Safir kullandık, 'bu sefer de Maraton'u deneyelim' dedik. Uzun yıllardır Temsa müşterisi olduğumuz için, Temsa'ya duyduğumuz güvenle bu yatırımı yaptık. Aralık ayında da 9 Prestij yatırımını daha yapmıştık" dedi.

14 yıllık işbirliği

Temsa Bölge Satış Yöneticisi **Sonat Demirci** de teslimat töreninde yaptığı açıklamada, "2018 yılına hızlı bir teslimat süreci ile girdik. Birçok firmamızın bu yıl yatırım tercihinde Maraton aracımız sahip olduğu konfor düzeyi, teknolojik donanımı, bagaj kapasitesi öne çıkıyor. Şeker Turizm ile işbirliğimizin 14 yıllık bir geçmiş var.

Reyhan ağabeyimizi seviyoruz. Her zaman onun yanında olmaya özen gösteriyoruz. O da Temsa tercihi ile hep bizim yanımızda. Giderek yatırım yapmanın zorlaştığı süreçte en iyi yatırım yapan firmalardan birisi Şeker Turizm. Yeni araçlarımız Şeker Turizm'e hayırlı, uğurlu olsun. Bol kazançlar getirsin" dedi.



Şeker Turizm'in avantajı

Antoto İstanbul Genel Müdürü **Efe Selçuk** da, "Antoto olarak Sayın Reyhan Şeker ile 2013 yılından beri çalışıyoruz. Şeker Turizm ve Kartal Tur, Sayın Reyhan Şeker'in sahip olduğu iki firma. Biz bu iki firmaya yönelik işbirliği yapıyoruz. Kartal Tur tarafına midibus araçlarımızı verirken, Şeker Turizm tarafına büyük otobüs grubumuz hizmet veriyor. Sayın Reyhan Şeker'in diğer taşımacılara göre önemli bir avantajı var. Turizm tarafı kötü gittiğinde araçlarını personel servisi tarafına kaydırıp, verimli şekilde kullanmaya devam edebiliyor. Böylece mevcut araç kapasitesini de koruyabiliyor. Reyhan Şeker, 2013 yılından beri her yıl yatırım yapabilmiş bir kişi. Turizm tarafındaki canlanma ile birlikte yeni Maraton yatırımına gittiler. Geçen iki yıl otobüs yatırımının bir kısmı için bekle ve gör dönemi oldu. Filolar da eskidi. 2018, bunun yatırıma döneceği bir yıl olabilir" dedi.

İkinci elde araç azlığı

İkinci el pazarında araçların az olmasının da sıfır yatırımını tetiklediğine dikkat çeken **Efe Selçuk**, "Geçen yıllardaki turizm tarafındaki kötü dönem, araçların bu alandan çıkmasını ve ihraç edilmesini sağladı. Şimdi iyi bir turizm sezonu beklentisi var, ama ikinci elde yeterli araç yok. Sayın Reyhan Şeker, bunu fırsata çevirmek istedi, yeni arabalarla turizm taşımacılığı alanındaki hizmet kalitesini yükseltti. Biz de Antoto olarak Şeker Turizm'in ihtiyacına yönelik bir finansman ve ödeme planları sunduk. Artık her satışın kendi hikayesi var. Şeker Turizm'e yeni Maraton araçlarımızın hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum" dedi. ■

Gürsoylar Turizm'in tercihi 'Maraton'

Turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Gürsoylar Turizm 2+1 Maraton yatırımı yaptı. Firma sahibi İsmail Ferhat Ünal, "TEMSA'nın bize gösterdiği yakın ilgi ve Maraton araçların konfor ve teknolojik donanımı beni bu yatırıma yöneltti. Filomuzdaki 6 aracı da zaman içerisinde TEMSA marka otobüslere dönüştüreceğiz" dedi.

Türkiye'nin lider otomotiv üreticilerinden, TEMSA yurt içindeki araç parkını genişletmeyi de sürdürüyor. TEMSA son olarak, Gürsoylar Turizm ile satış anlaşması imzaladı.

İstanbul Otogarı'nda TEMSA Merkezi'nde 17 Mart Cumartesi günü düzenlenen teslimat törenine Gürsoylar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Ferhat Ünal, oğlu Turan Ünal, TEMSA Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci, Antoto

İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak Kıyar katıldı.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Gürsoylar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Ferhat Ünal, 25 yıldır otobüsçülük alanında faaliyet gösterdiklerini belirterek, "Bu meslek bizde bir tutku haline geldi ve 3 yıl önce firmamızı kurduk. Yurtiçi ve yurtdışına turizm taşımacılığı yapıyoruz. Zaman zaman da şehirlerarası firmalarda otobüslerimizi çalıştırıyoruz. Şu an 4 aracımız yurtdışında Azerbaycan Bakü'ye çalışıyor. Yeni yatırımımız Maraton da bu hatta hizmet verecek. Egosu olmadan kendi çapımızda bir hizmet anlayışı belirledik" dedi.

TEMSA yatırımı devam edecek

İsmail Ferhat Ünal, ilk kez TEMSA yatırımı yaptığına dikkat çekerek, "TEMSA Maraton yatırımımızdaki en önemli etkenlerden biri de TEMSA Bölge Yöneticisi Sonat Demirci'nin ve Antoto Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Hikmet Göksoy'un bize gösterdiği yakın ilgi ve desteği yer alıyor.



TEMSA'nın sadece satış sürecinde değil, satış sonrası süreçlerde de müşterisinin yanında olduğunu meslektaşlarından gördüm ve benim de yanımda olacıklarına inandım. Müşterisine bir aracı satana kadar değil, sonuna kadar yanında durma anlayışları beni memnun etti. Maraton araçların konfor düzeyi de, rahatlığı, çekiş gücü de Maraton tercihimde etken oldu. Önümüzdeki süreçte yine 52 veya 55 koltuklu Maraton ile bu sürece devam edeceğiz. Daha sonra filodaki 5 aracı da TEMSA Maraton'a veya Safir'e dönüştüreceğiz" dedi.

"Bu yıl geçen yıldan iyi olacak"

Bu yıl turizmin geçen yıla göre daha iyi bir seviye de gittiğine dikkat çeken İsmail Ferhat Ünal, "Gelen kişi sayısı, rezervasyonlar artışı da yıla yönelik umutlarımızı artırıyor. Bu yıl çok farklı olacak. Yeni araç alımlarına yönelik gösterilen ilgi de bunu gösteriyor. Yoksa kimse durup, dururken borca girmez. Ama borca girip araç almaya yönelen birçok turizmci meslektaşımız var" dedi.

İşini tutkuyla yapanların tercihi TEMSA

TEMSA Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci de, Gürsoylar Turizm

ile işbirliğinden duydukları memnuniyeti dile getirerek, "Sayın İsmail Ferhat Ünal ve ailesi otobüsçülüğe tutku ile bağlı. Bu işe gönül vermiş insanların TEMSA yatırımı tercihi bizi gururlandırıyor. Çünkü işlerini 24 saat yaşıyorlar. En iyi hizmeti, en güvenli hizmeti sunmak için çaba gösteriyorlar. Bu çabaları içinde en iyi yatırımı yapmak için çok sıkı bir değerlendirme yapıyorlar. Gürsoylar Turizm'e TEMSA tercihlerinden dolayı teşekkür ediyorum. Yeni Maraton'un bol kazançlar getirmesini diliyorum. Bundan sonraki araç yenilemesinde her türlü desteği vermeye hazırız" dedi. ■



Geleceğin bilim insanları

TEMSA ile hayallerine kavuşuyor

TEMSA çalışanları tarafından yürütülen "Hayal Ortakları" projesi kapsamında, Adana'daki dört okula bilim setleri hediye edildi. TEMSA gönüllüleri, bilim setleri kullanılarak düzenlenen yarışmada birinci olan Talat Hacibekiroğlu Ortaokulu'na bir bilim laboratuvarı kuracak.

Sabancı Topluluğu şirketlerinden TEMSA, bir yandan yurt içinde gerçekleştirdiği katma değerli üretim ve yaptığı ihracatla Türkiye ekonomisine katkıda bulunmayı sürdürürken, eğitime verdiği destekle de Türkiye'nin toplumsal kalkınmasına öncülük ediyor. 2014 yılında, TEMSA çalışanlarının oluşturduğu fonla yola çıkan ve gönüllü TEMSA çalışanlarının destekleriyle bugün büyük bir sosyal sorumluluk hareketine dönüşen "Hayal Ortakları" projesi, eğitim alanında farkındalık yaratmaya devam ediyor. Proje kapsamında, TEMSA'nın üretim merkezi olan Adana'da bulunan Barbaros Ortaokulu, Camili Akarca Ortaokulu, Şehit Halit Yaşar Mine Ortaokulu ve Talat Hacibekiroğlu Ortaokulu'na bilim setleri hediye edilerek çocukların proje oluşturmaları sağlandı. Öğrenciler bu bilim setlerini kullanarak geliştirdikleri yaratıcı projeleri TEMSA Maker Lab atölyesinde jüri üyelerinin değerlendirmesine sundu. Tüm projelerin ödüllendirildiği etkinlikte, Talat Hacibekiroğlu Ortaokulu öğrencilerinin geliştirdiği "Akıllı Şehirler" projesi birinci olurken, birincilik ödülü kapsamında TEMSA Hayal Ortakları tarafından Talat Hacibekiroğlu Ortaokulu'na bir bilim laboratuvarı kurulacak.

40'ın üzerinde etkinlik düzenlendi

- "Hayal Ortakları", TEMSA çalışanlarının gönüllülük esasına göre desteklediği bir sosyal sorumluluk projesidir.
- 2014 yılında TEMSA çalışanları oluşturduğu fonla köy okullarına destek olmaya başladı.
- Gönüllü TEMSA'lıların destekleriyle faaliyetlerine devam eden TEMSA Hayal Ortakları projesi, geniş kitlelere ulaştırmak amacıyla dernek haline dönüştü.
- TEMSA Hayal Ortakları Derneği; kurulduğu günden bu yana okulların fiziki şartlarının iyileştirilmesi, kitap ve kırtasiye desteği, köy okulu çocuklarına alışveriş imkânı sağlanması, eğitime yardımcı donanım ve malzemelerin alınmasına varıncaya kadar toplam 40'ın üzerinde etkinliği hayata geçirdi. ■



TEMSA
Smart Mobility



TEKNOLOJİNİN GELDİĞİ SON NOKTA KONFORLA BULUŞTU



Maraton akıllı teknolojileri ve üstün özellikleri ile yolculuk standartlarını yeniden tanımlıyor. Özel güvenlik sistemleri ile tasarlanan Maraton, ergonomik sürücü bölgesi, geniş uyku kabini ve dijital gösterge paneli ile sürücülerine benzersiz bir deneyim sunarken, rahat ve geniş koltuklarıyla yolculara da eşsiz bir seyahat yaşıyor.

temsa.com





Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

İstanbul Otogarı ıslah edilsin, yerinde kalsın

Geçen hafta bir kez daha İstanbul Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Sayın Muzaffer Hacımusta-faoğlu'nu ziyaret ettik, İstanbul otogarlarını konuştuk. Kurtköy Otogarı 30 dönümlük bir alanda planlanıyor. Seçilen konum doğru ama küçük ve mahalle arasında yer alıyor. Buna yönelik itirazımız oldu. Bizim arzumuz otobüslerimizin kendi koridorundan çıkmadan daha rahat bir alanda hareket etmesi. Ayrıca bu mevkinin gelişmelere açık bir alan olmasını istedik. Bunun için de otogarin Kurtköy Mehmetçik Vakfı Tesisleri içindeki 65 dönümlük alana yapılmasını talep ettik. Sayın Muzaffer Hacımustafaoğlu da, bu alanın doğru bir yer olduğunu, talebin iletilmesine rağmen kabul edilmediğini ifade etti. Biz bu konunun çözümü için taleplerimizi Sayın Başbakanımıza ve Ulaştırma Bakanımıza ileteceğimizi aktardık.

Otogar kurgusu değişti

Esas itibarıyla bizim İstanbul'daki otogar sorunlarımızın kurgusu 3'üncü Boğaz Köprüsüyle tamamen değişti. Anadolu yakasında, Harem Otogarı fonksiyonunu yitirdi. Oradaki dağınık yapı devam ediyor. Firmalarımız ağır maliyetler ödüyor. Sektör dağınık hale geldi. Gebze-Halkalı banliyö hattının açılmasıyla Anadolu otogarinin doğru yerde yapılmasını gördük.

Otogar yerinde kalsın

Bayrampaşa Otogarı'nın yerinde kalmasıyla ilgili konuştuk. Belediyenin bu konu hakkında kesin "hayır" gibi bir tavrı yok. Yerinde kalması konusunda herhangi bir beyanda bulunmadı, ama ben Muzaffer Bey'den yerinde kalması konusunda bir şaşkınca olmadığına yönelik itiba edindim. 'Otogar yerinde kalsın, ıslah edilsin' dedik. Biz bu ıslah çalışmasını yapalım. Biz orada mağduru. 29 milyon dolara ihaleye girdik, bize 130 milyon dolara mal oldu. Bedel çok arttı mağduriyetimiz var, kira uzatımı talebimiz var. Otogarı biz çalıştırmak istiyoruz. Tabii, süresi bittiği için bakım-sız, ama biz eğer süre uzatımı olursa belediye ile beraber ıslah edip gelecek dönemde çok uygar medeni bir otogara dönüştürmek istiyoruz. Bu otogar içinde uluslararası otogarlar da yer alabilir. Aksaray'daki meslektaşlarımız da mağduriyet yaşamadan, gerekirse gelir paylaşımı yaparak, Bayrampaşa'ya taşınması sağlanabilir. Uluslararası otogarin da İstanbul'un sorunu olduğunu ifade ettik. Bunun dışında Trakya istikametine gidip gelen otobüslerimizin Hadımköy bölgesinde bir terminale ihtiyacı olduğunu Ispartakule'nin başka bir fonksiyona devredildiğini duyduk.

Hadımköy'de terminal

Hadımköy kavşağında, Karayolları'na ait alanda, kısmen bir cep terminali yapılabileceğini gördük. Bütün bu konularda görüş alışverişinde bulunduk. Yolcu transfer merkezlerinin de artık gündeme gelmesini, sektörün kurumsal yapıya kavuşması gerektiğini anlattık. Bilgi alışverişinde bulunduk. Sektörümüzün geleceği ile ilgili duyduğumuz kaygıları ilettik. Sektörün bu dağınık yapıdan kurtulması gerektiğini, İstanbul Otogarinin uzaklara taşınarak İstanbullulara eziyet edilmemesi gerektiğini anlattık. Sağ olsun, bizi büyük bir can kulağıyla dinledi, son derece olumlu bir görüşme oldu. Sayın Muzaffer Hacımustafaoğlu ile birlikte çalışmaya ve yürüttüğümüz görüşmeleri de paylaştığımızı ifade ettik.

Bayrampaşa otogarındaki yapılan çalışmalarda orada hak sahibi olan hiçbir meslektaşımızın mağdur olmaması gerektiğini net bir şekilde anlattık. Buradaki haklarının korunması için birlikte hareket edeceğimizi söyledik. Hiç kimse mağdur olmayacak. Bu ıslah planı herkesin hesabına gelecek.

Daha yaşanabilir otogar

Giriş, çıkışları kolay olacak. Park alanları genişleyecek, alt katlardaki disiplinsizlik gidecek. Lüzumsuz kapalı olan, çalışmayan yerler değerlendirecek. Dünyanın en büyük, en güzel otogarı yapmak için elimizden geleni yapacağız. Büyükşehir Belediyesinin bize anlayış göstereceğine, yeni iş yatırım modelinde bize destek vereceklerine, kendi evimizi kendimizin yapıp ıslah edeceğimize inanıyoruz. Son zamanlarda bakımsız kaldı otogar. Bizim de ihmalimiz var. Şimdi Başkan bizim önümüzü açarsa, büyükşehir belediyemizle bir araya gelerek, otogarin nasıl ıslah edilebileceği yönünde görüş alışverişinde bulunacağız. Onların onayını almadan bir adım atmayacağız. Belki işletmede de müşterek kararlar vereceğiz. Ben umutluyum. Otogar yerinde kalacak. ■

Birlik Platformu adıyla İTO 22. Meslek Komitesi seçimlerine hazırlanıyorlar

Birlik Kazanacak Birlikte Yöneteceğiz!

İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu: "Birçok projeye geliyoruz. Bizim ekipte yer alanların hiçbir kişisel beklentisi yok. Biz sektör nitelikli hale gelsin diye bu göreve talip olduk. Hepimiz 'sektör için mücadele vereceğiz. Birlik kazanacak, birlikte yöneteceğiz bu süreci. Şahsi ilişkiler ile asla yönetmeyeceğiz, yaparsak bütün sektör bize hesap sorsun."

9 Nisan Pazartesi günü yapılacak seçimle İstanbul Ticaret Odası'nın 20. Dönem yeni yönetimi belirlenecek. 22. Komiteye aday 3 liste var. Seçimlerde 81 meslek komitesinin üyesi ve başkanı da belirlenecek. 22 No'lu Şehir içi Yolcu Taşımacılığı Meslek Komitesi'ne seçilebilmek için çalışmalar yürütenler arasında 35 firmanın yer aldığı "Birlik Platformu" adlı bir grup da bulunuyor. Bu platformun oluşumuna öncülük eden isimlerden birisi de İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu. Birlik Platformu, "Birlik kazanacak, birlikte yöneteceğiz" sloganıyla seçimlere hazırlanıyor. Birlik platformunun yürüttüğü çalışmaları, projelerini öğrenmek için Ali Bayraktaroğlu ile şirketin yeni merkez ofisinde bir araya geldik.

Birlik Platformunu neden kurma ihtiyacı duyduunuz?

Mevcut 22 Komite yönetiminin 15 yıldır yapamadıklarını yapmak için üç ay önce bu birliği kurduk ve 22. Komiteye aday olduk. Mevcut dönemde komitemiz ve üyelerimiz için tek başına mücadele ettğimiz ve daima doğruları söyledığımız için mesnetsiz bir şekilde disipline verdiğimiz ve çalışmalarımıza izin verilmemişinden bu platformu kurduk. Üyenin karşısına çıkıp sorularına dahi cevap veremeyen zihniyeti İTO'dan uzaklaştırmak için bu birliği kurduk. Maalesef zümre yapmaktan bile imtina eden bir ekip var. 4 yılda sadece 2 zümre yapabildik. Son zümrede üyeler hakkı olarak soru sormaya çalıştı, soru sorarken azarlandılar ve tepki gördüler. İşte bir daha kimse buna maruz kalmaması diye bu platformu kurduk. Birlik Platformu, komiteyi ve İTO yönetimini sektörün her türlü sorunu, isteği, beklentisi ile ilgili çalıştırarak üyelere her anlamda sahip çıkmak için kuruldu.

Kimlerden oluşuyor bu platform?

Birlik platformu, şimdilik 35 firmanın katılımı ile bu mesleğin en tecrübeli, en başarılı firmalarından oluşan bir platform. Ayrıca üyelerin tamamını kucaklamak ve temsil hakkı vermek adına aramızda sektörün büyük, orta ölçekli firmaları ve bir araç sahibi olan sektör üyesi arkadaşlarımızda birlik platformunda yer alıyor. Bu çok önemli. Zaten birliğin amacı birlikte olmak. 'Nasıl birlikte oluruz' dedik. Bu sektörde faaliyet gösteren herkesi kucaklamamız gerektiğine inandık. Bir arabanız var ise ve İTO'ya kayıtlıysanız bile tacirsiniz. Birlik Platformu, içerisinde her yelpazeye hizmet sunacak bir ekip. Kuruluş amacı sektördeki her türlü soruna reaksiyon göstermek. Bu ekiple hiç kimsenin şahsi bir beklentisi olmayacak. Herkes sektör için çalışacak. Bu ekipteki kimsenin böyle bir getiriye de zaten ihtiyacı yok. Bu birliği Sayın Cumhurbaşkanımızın bilgisi ile Başkan adayı olan şu andaki İTO Meclis Başkanı Sayın Şekib Avdagiç'in

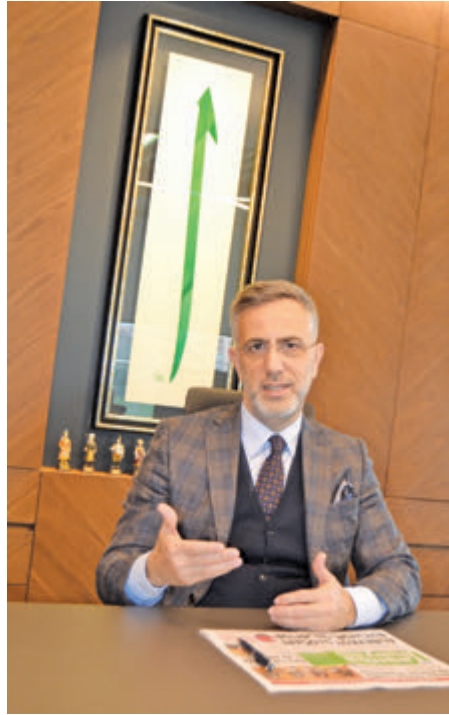
Son olarak,

"Biz meslektaşlarımıza bize hesap sorun" diyoruz. Bu gazete küpürünü, bu röportajı kesip saklamalarını tavsiye ediyorum. Konuştuğunuz bir tanesini bile hayata geçirememişsek, gelsinler hesap sorsunlar. Bu iddiamızı sektör için yapıyoruz. Benim şahsi bir kaybım olmaz.



Erkan Yılmaz, Ali Bayraktaroğlu ile röportajı, İlkem Turizm'in Skyland'daki yeni merkezinde yaptı.

bize verdiği yetkiyle kurduk. Şu anda MÜSİAD, TÜMSİAD, ASKON, İGİAD ve birçok sivil toplum örgütünün içinde olduğu bir birliktelikle çalışıyoruz. Birlik Platformunda öncelikle Altur, Albayrak, Aytur, Transay ve İlkem olarak biz varız. Gittikçe büyüyoruz. Bize kalben destek verecek en az 200 şirket ve bunlarında çok sayıda tedarikçileri olacaktır. 16 bin üyeli 22. Komitede 3 bin civarı şirket, 13 binde şahıs şirketi var. Yönetime gelen arkadaşlarımız tüm tabanı temsil edecek üyeler olacak. Bu daha önce hiç olmadı. Hiçbir zaman olmayan bir şey başarılmış olacak.



Gerçekleştirmek istediğiniz projeler neler, ne vaat ediyorsunuz?

İddia ediyorum; İTO istesin, yapamayacağı şey yok. İstanbul, Türkiye ekonomisinin yüzde 43'ünü yönetiyor. Bu dinamoyu hiçbir yönetim görmezden gelemez. Her türlü yasa ve yönetmelik de müdahil olabilir. İstesin, UKOME' de temsil hakkı kazanır. Ama bunlar hiç samimiyetle istenmedi. Hiçbir mahkeme süreci başlatılmadı. Gerekli yerlerde, gerekli ses tonuyla görüşülmeydi. Ben iddia ediyorum. Sektörün en büyükleriyle, sektörün en çok sözü geçen insanlarıyla biz bunların hepsini başaracağız. Çünkü biz laf olsun diye komite oluşturamayacağız. 11 yönetici arkadaşın, komite üyesinin hepsinin ayrı ayrı görevleri ve sektörel vasıfları olacak.

Sektöre söz verdiğimiz birçok projemiz var...

Her yıl mutlaka bir zümre yapacağız. Eleştiriye açık olacağız, üyeler konuşacak, biz hesap vereceğiz. Üyelere neyi yapıp yapmadığımızı gerekçeleri ile anlatacağız. Her yıl, biri Avrupa diğeri Anadolu yakasında olmak üzere iki büyük bilgilendirme toplantısı olacak. Şu anda üyeler İTO'ya gittiklerinde kendilerini bilgilendirecek muhatap bulamazlar. Neden? Çünkü böyle bir mekanizma

yok, kimse de zamanında düşünmemiş bunu. Esnaf odasına giden üye her koşulda, her sorununa bir muhatap olacak yapıyı buluyor. Hem odada, hem de oda dışındaki irtibat bürolarıyla üyeye hizmet edeceğiz. Buna zaman ve imkân var. Sayın Şekib Avdagiç'in sektörel isteklerin tamamını karşılayacağız sözü var. Ayrıca üyelere sektörel hukuki destek de vereceğiz.

15 yıldır başarısız olan UKOME temsil hakkını da biz alacağız, bunun sözünü veriyoruz. Bundan sonra kimse kafasına göre sektörel ilgili UKOME kararı alıp, bizi saf dışı edemeyecek. Belediyeye yönelik plaka tahdidi ile ilgili İTO kimliğiyle devamını açacağız. Bu yapılmadı. Üyelerimizi tüm komite çalışmalarımızdan haberdar edeceğiz. 22. e-komite dijital platformu oluşturuyoruz. 22. komitenin web sitesi de olacak. Burada bütün faaliyetlerimizi, bütün komite toplantılarının kırımlarını yayınlayacağız. '22.komiteye yaz' diye mail adresleri oluşturacağız. Üyelerin bize soru sormasını sağlayacağız. Üyenin yönetime ulaşamama sorunu ortadan kalkacak. Basın ile iletişim için ayrı bir birim oluşturacağız, bir merkezimiz olacak ve bir komite üyesi bu işe bakacak. Bir arabacının yaptığı hata tüm sektöre mal ediliyor. Ulusal ve sektörel basın ziyaretlerimiz olacak ve olası bu tür durumlarda tüm kamuoyunu bilgilendireceğiz.

Sonuçta hesap veremeyeceğimiz hiçbir şeyi yapmayacağız. Biz sektör mensupları ve İTO arasındaki ilişkiyi yönetmeye talibiz. Sektörü barışık hale getirip, platformun adına yakışır çalışmalar yürüteceğiz. Hesap vermezsen, zümre yapmazsan, gerektiğinde hukuk mücadelesi vermezsen servis taşımacılığı bir yere gitmez. Dört Bakanlık bir araya gelir, sen uyurken Yönetmelik kucağına konur. Bizim ekipte yer alanların hiçbir kişisel beklentisi yok. Sektör sağlıklı yürüsün diye bu göreve talip oldular. Hepimiz sektör için mücadele vereceğiz. Birlikte yönetmeye ve sorunları çözmeye talibiz. "Birlik kazanacak, birlikte yöneteceğiz." Tek sevdamız tek derdimiz var o da sektörümüz. Şahsi ilişkilerle bunu asla taşıyamayız, taşarsak bütün sektör bize hesap sorsun. 16 bin üyemizin bir veri tabanı olacak. Erişilebilirliğe yönelik mail adresleri, telefonları olacak. Bir cenaze olduğunda taziye mesajı gönderecek, mutlu gününde kutlama mesajı gönderecek bir portalımız olacak.

Plaka tahdidi konusunda ne gibi çalışmalar yürüteceksiniz?

Birileri seçim çığırtkanlığı yapma adına plaka tahdidi diye bağırıyor. Bu zor bir süreç, ama bağırarak sadece etraftakilere sözümüzü duyurabilirsiniz. Hukuk mücadelesi başka bir şey. Yarn plaka tahdidini getireceğiz diyenler yalan söylüyor. Şu anda bir belgelendirme süreci yaşanıyor. Bunu iptal ettirmek değil, tahsisi tahdide çevirmek için hukuk mücadelesi yapacağız. İTO kimliğiyle

açılacak davada şunu söyleyeceğiz: "Diğer 30 ilde olan uygulama İstanbul'da da olsun. Eşitlik ilkesine yönelik yaptığımız ayrırlığı lütfen düzeltin." diyeceğiz. Bunun içinde her türlü yolu deneyeceğiz. Bugünkü tahsis uygulamasını tahdide çevirdiğimizde herkesin refahı artacak. Biz tuttuğunu koparan bir ekibiz. Bu işi yapmadan da "başarılı olduk" demeyeceğiz. Sektörün en büyükleriyle yola çıktık. Bunun üstesinden geliriz inşallah.

Seçimleri kazanabilecek misiniz?

Biz kendimize çok güveniyoruz. Birlik platformu bu işe baş koydu. İyi niyetli ve halis olan bir ekiple yola çıktığımızı biliyoruz. Birçok firma bize destek verdiğini söylüyor. Sizinle beraberiz diyen birçok firma var, ciddi şekilde esnaftan olumlu tepki alıyoruz. Bir de bizi görsünler, bakalım neler değişiyor.

Seçimi kaybederseniz...

Esnaf, şirket, dernek, kooperatif niyeti halis olan herkes bizimle, neden kaybedelim? Kazanmalıyız. Çünkü bu sektörden para kazanıyoruz. Kendilerine karşı sorumlu olduğumuz üyelerimiz var. Onlarda hayat şartlarının iyileştirilmesini istiyorlar. Biz bu mücadeleye devam edeceğiz. Çok net söylüyorum, biz kaybedersek sektör kaybeder. Onun için tüm üyelerin mutlaka oy kullanması gerekiyor.

Birlik platformu ile İSTAB Genel Kurulu'nda aday çıkaracak mısınız?

Ben, İSTAB Başkanlığı'ndan ayrıldığımda söylemiştim. İSTAB yönetimine yönelik bir talebim yok. Ben kişisel çatışmaların hepsini bir tarafa bıraktım. Böyle gidersen bizde kişisel hırslarınıza kapılıp olursunuz. Zaten bu cepheleşmeyi karşı taraf yarattı. İSTAB ve İTO'daki yöneticilere sesleniyoruz; "Bu platform sizden ibaret değil, bırakın başka arkadaşlar da yönetsin artık." dedik. Kabul etmediler. Bu birlik platformu İTO seçimlerinin ardından tabi ki İSTAB yönetimine de aday liste çıkaracağız. ■



Koç Holding'in

54. Olağan Genel Kurulu Gerçekleşti



Koç Holding'in 54. Olağan Genel Kurulu, Koç Ailesi, Koç Holding üst yönetimi ve hissedarların katılımıyla 22 Mart Perşembe günü Nakkaştepe'deki Holding merkezinde gerçekleşti. Genel Kurul toplantısında katılımcılar ile 2017 yılı Faaliyet Raporu paylaşılrken, Yönetim Kurulu Raporu okundu.

Rahmi M. Koç: "Ülkemizin ve çalışanlarımızın yüksek potansiyeline olan inancımızla Topluluğumuzu yeni kuşaklara taşımak için; aynı kararlılık, inanç ve sorumlulukla, geleceğe hep birlikte öncülük etmeye çalışacağız."

Koç Topluluğu olarak çalkantıların azaldığı ancak birçok yeni değişkenin devreye girdiği 2017 yılını oldukça başarılı tamamlamanın gururunu yaşadıklarını belirten Koç Holding Şeref Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Faaliyet Raporu açıklamasında dünyada ve Türkiye'deki gelişmelere

ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Rahmi M. Koç, gerek iç piyasada gerekse geleneksel ihrac pazarı olan Avrupa'daki canlanmaların, üretim, ciro ve kârlılık artışını desteklediğini belirterek şu bilgileri verdi: "Son beş yılda 34 milyar TL'yi aşan kombine yatırımlarımızın sonucunda; bir yandan üretim ve hizmetlerimizi artırırken, diğer yandan kalitemizi ve teknolojilerimizi en rekabetçi seviyelere ulaştırmaya çalıştık. Geleneksel ilkelerimizle ve tutumumuzla bir yandan mevcut faaliyetlerimizde iş hacmimizi, verimliliğimizi, teknoloji ve kalite standartlarımızı artırırken diğer yandan büyümemizi sürdürme amacıyla yeni fırsatları da titizlikle değerlendiriyoruz. Topluluğumuzu yeni kuşaklara taşımak için; aynı kararlılık, inanç ve sorumlulukla, geleceğe hep birlikte öncülük etmeye çalışacağız" dedi.

Ömer M. Koç:

"Ülkemizin yüksek katma değer yaratan bir üretim yapısına geçmesinin de ötesinde; yeni dijital çağda bizi rekabetçi kılacak ortamı da hazırlaması gerekiyor" diyen Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç, Faaliyet Raporu

değerlendirmesinde dünyanın geleceğimizi şekillendirecek birçok politik, ekonomik, teknolojik ve toplumsal gelişmeye sahne olduğuna dikkat çekti.

Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu da, Topluluk olarak uzun vadeli değer yaratma hedefi ve küresel vizyonları çerçevesinde özveriyle çalışmaya devam ettiklerini belirtti.

Koç Holding'in yeni Yönetim Kurulu belirlendi

Rahmi M. Koç	Şeref Başkanı
Ömer M. Koç.....	YK Başkanı
Ali Y. Koç	Başkan Vekili
Semahat S. Arsel	Üye
Caroline N. Koç.....	Üye
İpek Kırac	Üye
Temel K. Atay	Üye
Dr. Bülent Bulgurlu	Üye
Levent Çakıroğlu	Üye
Prof. Dr. John H. McArthur ..	Üye
Prof. Dr. Heinrich V. Pierer ..	Üye
Dr. Kwok King Victor Fung .	Üye
Kutsan Çelebican	Bağımsız Üye
Mustafa Kemal Olgaç	Bağımsız Üye
Jacques Albert Nasser	Bağımsız Üye
Anne Lauvergeon	Bağımsız Üye
Ömer Dinçkök	Bağımsız Üye
Emily K. Rafferty.....	Bağımsız Üye



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Rekabetsiz otogar özelleştirilemez!

Bu haftaki yazımı kimi zaman otogar, kimi zaman da otobüs terminali olarak adlandırdığımız yolcu indirme/bindirme yerlerine ayıracamım. Otobüsle düzenli yolcu taşımacıları için çok önemli bir maliyet kalemi olduğundan ne kadar üzerinde durulsa yeridir.

Niye maliyetli?

Tabii ki, tarifelerin yüksek oluşu maliyet yaratıyor. Otobüs çıkış ücretleri yüksek, araç park ücretleri yüksek ve ücretsiz araç park hakkı kullandırılmıyor. Bu, biliniyor da niye böyle olduğu söylenmiyor. Ben söyleyeyim: Özel otogar işletmelerinin varlığı. Gelir ve kâr amaçlı özel otoglar rekabetsiz olmalarından da faydalanarak yüksek fiyat uyguluyorlar. Otobüs işletmecileri ve bunların sivil toplum örgütleri ya hiç ses çıkarmıyor ya da sadece ses çıkartır gibi yapıyor.

Bir hata...

Eski adıyla Esenler, şimdiki adıyla 15 Temmuz Şehitler, konuya ilişkin dönemdeki adıyla Büyük İstanbul Otogarının, otobüsçülerin derneği tarafından, otobüsçüler ortak edilerek yapılması sırasında hiç itiraz gelmedi. Bu anlayış başka özel otogar yapımlarında da sürdü. Önemli olan sahibinin kim olduğu veya parayı kimin aldığı değil, alınan paranın miktardan değil mi? Otobüsçü olmayan birinin işlettiği ucuz tarifeli otogar, otobüsçülerin işlettiği yüksek tarifeli otogardan daha iyi değil mi? İşte, bu özel otogar konusu bu alandaki yüksek maliyetlerin en önemli nedenidir. Hiç özel otogar olmasaydı, tarifeler çok daha düşük olurdu. Zaten aksine de otobüsçüler pek müsaade etmezdi. 2019 yılında, 15 Temmuz Şehitler Otogarı, belediyeye geçiş fiyat artışları süreci olursa, bak ne itirazlar yapılacak. Bugün sesini çıkarmayanlar, o gün aslan kesilecek. Belki birazcık diğer özel otogarlardan varlığı onları frenleyebilir. Onlar da olmasaydı, fiyatların çok düşürülmesi için ellerinden geleni yaparlardı. Peki, özel otogar nasıl olabiliyor?

Otogar mevzuatı

Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği, isteyenlerin özel otogar veya terminal yapıp işletebileceklerini söylüyor. Gerçekte bu hiç mümkün değil. Zaten örneği de yok. Var olanlar belediyelerden alınma. Belediyelerden izinsiz otogar yapmak mümkün değil. Belediyeler de hele kendi otogarı olan yerlerde kişilerin, kendi kalkış-varışlarının ötesinde ticari amaçla başkalarına da hizmet vereceği otogar yapmasına asla müsaade etmez. Hem imardan hem de belediye kanunlarından gelen gücü buna yetiyor.

Belediye kanunları

5393 sayılı Belediye Kanununun 14'üncü maddesi, belediyelerin görev ve sorumluluklarını, 15'inci maddesi de yetki ve imtiyazlarını belirtiyor. 15'inci maddenin J bendinde, "otobüs terminali kurmak, kurdurmak, işletmek, işletmek veya gerçek ve tüzel kişilerce açılmasına izin vermek" hususunu içeriyor.

5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanununun 7'nci maddesi, büyükşehir belediyelerinin görev, yetki ve sorumluluklarını belirtiyor. Burada I bendinde, "yolcu terminalleri yapmak, yaptırmak, işletmek, işletmek veya ruhsat vermek" hususu yer alıyor. 10'uncu madde, neler olduğunu belirtmeden bu belediyelerin yetki ve imtiyazlara sahip olduğunu belirtiyor.

Görüldüğü üzere, bu kanunlarda görev, sorumluluk, yetki, imtiyazlardan söz ediliyor. Bunların önceki hallerinde hakları da vardı. Bir şeyin görev mi, sorumluluk mu, yetki mi, imtiyaz mı, hak mı olduğu çok önemli. Görev veya sorumluluk olanlar, yapılması zorunlu olanlardır. Yetki ise yapabileme imkanı olduğunu, ancak zorunlu olmadığını anlatmaz mı? İmtiyaz ise bu yetkinin ayrıcalık türünden olduğunu, başkalarının kullanılamayacağını anlatmaz mı? Bir örnek vermek gerekirse... Su tesisatı kurulması, mezarlık yapılması birer görev, sorumluluk, yetki olmanın ötesinde imtiyazdır. Belediye dışında kimse bunları yapamaz.

Otogar hangisi?

Belediye mevzuatındaki anlatım, açıkladığım hassasiyetleri içermiyor. Görev veya sorumluluklar içerisinde bir şeyin yapılabilmesi şeklindeki yetki yer alabiliyor. Böyle olunca, terminal veya otogar konusunun tam olarak hangisine girdiği netleştirilemiyor. Bana göre, görev,

sorumluluk veya yetki olarak ifade edilseler de bunların yanı sıra bu husus bir imtiyazdır. Bu nedenle de başkaları tarafından kullanılamaz, kullanılamıyor.

İmtiyazın amacı

Su tesisatı, mezarlık ve otobüs terminali gibi konuların imtiyaz olması, başkalarının yapılmasına izin verilemeyecek türden özel, hassas ve ayrıcalıklı kamu hizmetleri olarak değerlendirilmeleri ile açıklanabilir. Öyleyse, bu hizmetler belediyenin sorumluluğunda olmalı ve kalmalıdır. Yani özelleştirilememelidirler.

Yapmak-yaptırmak, işletmek-işletmek ifadelerine gelince... Bunlar, özelleştirilebileceği anlamını taşımazlar, bu yönde de yorumlanamazlar. Yaptırmak sözcüğü, inşası işinin belediyece yapılması değil, başka birine müteahhitlik yoluyla yaptırılması anlamında olabilir. İşletmek sözcüğü de temizlik, bakım, güvenlik ve hatta ücret toplama gibi hizmetlerin doğrudan kendisince değil, başka işletmeciler tarafından yapılması anlamında olmalıdır.

Otogarlar özelleştirilemez

Bir şeyin belediyeye imtiyaz olarak verilmesi, o işin belediyece yapılmasının gerekliliğini anlatır. Yoksa bunu sadece belediye yapsın, isterse rekabetsizliğinin avantajıyla yüksek bedelleatabilsin diye imtiyaz verilmez. Böyle yorumlanmamasının hem otobüsçüler hem de vatandaşlar tarafından bedeli ödendiği mevcut örneklerde görülmektedir.

Belediye Kanununun büyükşehir belediyeleri için de geçerli olan 15'inci maddesinin imtiyazlarla ilgili paragrafında, hangilerinin devredilebileceği, yani bir anlamda özelleştirilebileceği hususu yer almakta olup, otoglar veya terminaller bu devir ve özelleştirme kapsamı içinde sayılmamaktadır.

Ülkemizde durum

Ülkemizde otogarlardan işletilme hakları, belediyelerin konuyla ilgili yükümlülüklerinin ve halkın menfaatlerinin korunması amacıyla kısıtlama dahi konulmadan özelleştirilebilmektedir. Hatta bu imtiyaz hakkı sınırlı işletmenin ötesinde mülkiyetinin satışına dahi konu olabilmektedir. Bunlar bana göre gerek kanunların gerekse kamu hizmeti anlayışının ötesine geçen önemli yanlışlardır. Çağımızdaki kamuyu küçültme amaçlı özelleştirmeler elbette mümkündür. Yani artık ulaşım hizmetinin belediyenin kendi otobüsleriyle kendisi tarafından verilmesi gerekli değildir. Ancak hassas noktalara dikkat. Özelleştirilen terminallerin varlığı, mevcut mevzuat nedeniyle, hukuk anlayışına aykırı olduğu gibi, kamu hizmeti gereklerine de uymamaktadır. Bu işletilmenin içinde otobüsçülerin de yer alması ne yazık ki bu yanlışın görünmesini ve seslendirilmesini engellemeye yetmektedir.

Otogarlar nasıl özelleştirilebilir?

Mevcut mevzuatın imkan vermemesi, bu imkânın yaratılamayacağı anlamına gelmez. Bir zamanlar, tekel ürünlerinin üretim ve toptan satışı ile telefon hizmetleri devlet tekelinde, yani imtiyazında idi. Bunlar, tekel veya imtiyaz kaldırılıp başkalarının da üretim ve hizmet imkânına kavuşturulmasıyla özelleştirildiler. Otogar imtiyazını kaldırıp, isteyenlerin bunları yapabileme imkanlarını yaratarak rekabet ortamını doğurabilerseniz özel otoglar olabilir, hem de çok güzel olabilir.

İspanya örneği

Hala anlamayan veya anlamak istemeyenler bizden daha özelleştirmeci olması beklenen AB üyesi İspanya'ya baksınlar. Bırakın otogar veya terminallerin özel işletme veya kâr konusu yapılmasını, burayı kullanan otobüslerden ücret dahi alınmadığını Sayın Nusrat Ertürk'ün gazetemizde de tefrika edilen İspanya izlenimlerinde görebilirler. ■

Dr. Zeki Dönmez'in yazısı mazereti dolayısıyla elimize ulaşmamıştır. 25 Aralık 2017 Tarihli 301. sayılı gazetede çıkan yazıyı yayınlıyoruz.

yeni
Sultan
yine Sultan

Sultan Ailesi yenilendi.

Servis ve turizm taşımacılığının lideri Otokar Sultan Ailesi yenilendi! Yakıtta cimri, rampada güçlü Otokar Sultanlar şimdi daha konforlu, düşük işletme giderleriyle kullanıcıları hep kazançlı.

Siz de Otokar Bayileri'ne gelin, yenilenen Sultan Ailesi'yle bir an önce tanışın.

☎ 444 6857 (444 OTKR) | 🌐 www.otokar.com.tr | 📺 /OtokarAS | 📺 /OtokarTr | 📺 /OtokarTicariAraclar | 📺 /Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş.

Otokar
— 55 Yıldır Doğru Karar —



Özbaylar Petrol 150 Mercedes Actros ve Arocs aldı

Özbaylar Petrol'e teslim edilen 150 adet Mercedes-Benz aracın 98'i inşaat kamyonu, 52 adedi ise çekicilerden oluşuyor. Özbaylar Petrol, 150 araç için 25 milyon Euro yatırım yaptı. 150 adet aracın satışını Gülsoy Anadolu Şubesi, Hastalya ve Gelecek Otomotiv gerçekleştirdi. Özbaylar Petrol'ün, 100 adetlik araç yatırım planı bulunuyor.

Mercedes-Benz Türk, uzun zamandır işbirliği yaptığı Özbaylar Petrol'e yeni filo teslim etti. Mercedes-Benz Türk, akaryakıt, inşaat, hafriyat ve gıda alanlarında hizmet veren İstanbul merkezli Özbaylar Petrol'e yaptığı 150 adetlik Arocs 4142 K, Arocs 4145 K, Arocs 3342 K ve Actros 1842 aracın satışı nedeni ile Sakıp Sabancı Müzesi'nde bulunan etkinlik merkezi The Seed'de 19 Mart 2018 Pazartesi günü teslimat töreni düzenledi. Özbaylar Petrol, Mercedes-Benz yıldızlarına sahip 150 adet yeni aracını inşaat alanında kullanacak.

Teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış ve Pazarlama Direktörü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Haluk Burçin Akı ev sahipliği yaparken, Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Gülsoy Otomotiv Anadolu Şube Genel Müdürü Serkan Açar, Satış Müdürü Murat Yerli, Özbaylar Petrol'den Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Özbay ve Yönetim Kurulu Üyesi Ünsal Arslan katıldı.

8 yılda 667 araç

Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış ve Pazarlama Direktörü Bahadır Özbayır, Özbaylar Petrol ile uzun yıllardır işbirliklerinin olduğunu belirterek, "Özbaylar, yıllardır tanıdığımız, çok yakın ilişki içinde olduğumuz, bizim için müşteriden daha öte iş ortağımız. Bugüne kadar Özbaylar Petrol'e 667 adet araç teslimatı gerçekleştirdik. Bugün Özbaylar Petrol'e teslim edilen 150 adet Mercedes-Benz aracın 98 adedi inşaat kamyonu, 52 adedi ise

çekicilerden oluşuyor" dedi. Mercedes-Benz Türk olarak 1986 yılından beri Aksaray'da üretim yaptıklarını belirten Bahadır Özbayır, "Bugüne kadar Aksaray'a 500 milyon Euro'luk yatırım yaptık. Geçtiğimiz günlerde 250 bininci kamyonu banttan indirdik. 250 binin kamyonun 43 bin adedini ihraç ettik. Türkiye'de üretilen her 3 kamyonun 2'sini Mercedes-Benz Türk üretiyor. Bayilerimizle birlikte 10 bin kişiyi aşan bir istihdam sağlıyoruz. Finansman şirketimiz Mercedes-Benz Türk Finansman AŞ yatırıma destek sağladı. İkinci el yapılanmamız TruckStore ile doğrudan ikinci el hizmeti veriyoruz. Çok yaygın bayi ve servis ağı var. Aksaray'da, 8,4 milyon Euro'luk yatırımla tamamlanacak Ar-Ge merkezimizin temelini attık. Daimler dünyasına mühendislik ihraç etmeye başlayacağız. Son 15 yıldır kamyon pazarında tartışmasız liderliğimizi sürdürüyoruz. Emegi geçen Aksaray kamyon fabrikası çalışanlarımıza bu vesileyle teşekkür ediyorum. Özbaylar Petrol Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Mustafa Özbay ve ailesine tercihlerinden dolayı teşekkür ediyorum. Yeni araçlar hayırlı olsun, bol kazançlar sağlasın. Bu işbirliğini sağlanmasında çalışanlar yürüten ekibime, finansmanı sağlayan ekibe, satışı gerçekleştiren Gülsoy Otomotiv Anadolu Şubesi, Hastalya ve Diyarbakır Gelecek Otomotiv'e de teşekkür ediyoruz. Yıllardır Türkiye'de kamyon Mercedes-Benz'dir diyoruz. Bundan sonra da bizi izlemeye devam edin" dedi.

Geçen yıla göre daha iyi

2018 yılının ilk üç ayının geçen yıla göre daha iyi bir seviyede gittiğine dikkat çeken Bahadır Özbayır, "Geçen yıl yüzde 40-45 daralma oldu. Bu yıl ilk üç ayda, geçen yıla göre yüzde 25-30 daha iyi yüksek pazar oluştuğunu görüyoruz. Bu bize umut veriyor. Asıl önemli olan nokta; Türkiye her şart altında büyümeyi öğrendi. Sayın Mustafa Özbay gibi cesur yatırımcılar bu işe lokomotif oluyorlar. Kurlardaki yükseliş etkili olsa da bu yılın geçen yıldan daha iyi bir yıl olmasını bekliyoruz" dedi.



İşbirliğimiz 8 yıl önce başladı

Gülsoy Otomotiv Anadolu Şubesi Genel Müdürü Serkan Açar, "Özbaylar Petrol ile 8 yıl önce başlayan işbirliğinden çok memnunuz. Yeni araçların bol kazanç getirmesini diliyorum. Bugün ki koşullarda bu kadar yüksek adetli yatırım yapmak kolay değil. Bu yatırımla birçok istihdam ve ticaret yarattı. Bunun için de gururluyuz" dedi.

100 araçlık yatırım daha

Özbaylar Petrol Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Özbay, "Sektördeki sıkıntılara rağmen ciddi bir yatırım yaptık. Yatırımın tutarı 25 milyon Euro. İnşallah devamı gelecek. Nasip olursa yeni yatırımlara yönelik imzalar atacağız. 100 adetlik araç yatırımı daha yapacağız. Şu anda filomuzda 223 araç var. Mercedes-Benz marka araçlar; yakıt ekonomisinde avantajlı olmaları, düşük emisyon değerlerine sahip olmaları, standart olarak sundukları güvenlik donanımlarıyla fark yaratmaları ve güçlü olmaları sebebiyle her zamanki gibi tercih sebebimiz oldu" dedi.

Bahadır Özbayır, günün anısına Mustafa Özbay'a bir plaket takdim etti.



Haluk Burçin Akı, bu önemli günde Mustafa Özbay'a bir plaket sundu..



Pirelli marka ticari lastiklerinin üreticisi Prometeon iddialı

5 yılda pazar liderliği

Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar CEO'su Alp Günvaran "Önünüzdeki 5 yıla iddialı hedeflerle giriyoruz. Hedefimiz ürünlerimizle, hizmetlerimizle ve müşterilere sunduğumuz deneyimle pazar liderliği. Hedefimize ulaşmada özellikle filolara yönelik geliştirdiğimiz çözümler önemli rol oynayacak" dedi.

Prometeon Türkiye, 2017 yılını değerlendirmek ve 2018 yılı hedeflerini paylaşmak üzere

düzenlediği toplantıda filolara yönelik geliştirdiği ProTruck hizmetlerini tanıttı. Basın toplantısına Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar CEO'su Alp Günvaran, Ticaret Direktörü Gökçe Şenocak, Pazarlama Müdürü Faruk Uslu, Filo ve Servis Geliştirme Müdürü Gökhan Demirci katıldı.

Yüzde 21'i aşan pazar payına ulaştık

Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar CEO'su Alp Günvaran, "2017 sonunda yüzde 21'i aşan

pazar payına ulaştık. Bu büyümede ürün ve hizmet yaklaşımımız büyük öneme sahip. İnşaat yüzde 25 pay ile liderliğe oturduk. Ön aks lastiklerde de yüzde 23 pazar payı ile yine liderliğe sahibiz" dedi.

Ticari araç müşterilerine ProTruck hizmeti

Gelecek dönem hedefleri hakkında da bilgi veren Günvaran "Önünüzdeki 5 yıla iddialı hedeflerle giriyoruz. Hedefimiz ürünlerimizle, hizmetlerimizle ve müşterilere sunduğumuz deneyimle pazar liderliği. Önümüzdeki dönemde portföyümüzü genişletecek ve markamıza yatırım yapmayı sürdüreceğiz. Hedefimize ulaşmada özellikle filolara yönelik geliştirdiğimiz çözümler önemli rol oynayacak. 1,5 yıldır üzerinde çalıştığımız, müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel olarak geliştirdiğimiz hizmetlerimizi ProTruck markası altında topladık. Prometeon Türkiye olarak Pirelli marka ticari lastiklerimiz ve ProTruck hizmetlerimizle ticari araç başına yıllık 3 bin TL'lik tasarruf vad ediyoruz" dedi.

150 bin lastiğe dokunduk

Prometeon Türkiye, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Ticaret Direktörü Gökçe Şenocak, 2017'de pek çok filo yöneticisi ve sürücüsü görüşerek 150 bin lastiğe dokunduklarını kaydeden Şenocak "Etiket değerlerine ve kaplamaya çok önem veriyoruz ve bu alanda oldukça iyi bir pozisyona sahibiz. Bunun yanı sıra hava basıncının lastiğin ömrüne ve yakıt tasarrufuna olan büyük etkisinin farkında olarak Türkiye'de bir ilki gerçekleştiriyor ve otomatik hava ölçüm-tamamlama hizmeti sunuyoruz. 13 FleetMobile mobil bakım servisimizle 2017 yılında 150 bin kilometre yol yaptık ve 40 şehirde 150 bin lastiğin bakımını gerçekleştirdik. Biz ProTruck hizmetlerimizle müşterilerimizin istediği her yerdedir" dedi.

Tırsan Telematik

Yakıtta tasarruf sağlıyor

Treylerde anlık kontrol dönemini başlatan Tırsan, araç, şoför ve yük hakkındaki tüm bilgileri anlık olarak Tırsan Telematik ile filo müşterilerine sunacak.

Treyler hakkındaki tüm bilgileri anlık olarak iletebilen Tırsan Telematik, treyler nerede olursa olsun nakliyecinin gözü kulağı olacak. Yüksek verimlilik ve güvenlik" sloganıyla Tırsan Telamatik, yakıt tüketimini azaltırken, güvenliği artıracak.

Araç konum bilgisi, lastik basınç bilgisi, fren balataları bilgisi, araç çalışma durumu, sürücü davranışları gibi farklı

birçok bilgiye anlık ulaşabilecek filo yöneticisi, operasyonları en verimli şekilde yönetebilecek.

Tırsan ile Türkiye'de İntermobil Otomotiv Mümessillik ve Tic. A.Ş tarafından temsil edilen teknoloji tedarikçisi Wabco arasında stratejik iş birliği anlaşmasına imza atıldı. İş birliği kapsamında hayata geçecek Tırsan Telematik ile nakliyeciler, yakıt ve EBS verilerini, lastik basınçlarını ve balata aşınmalarını uzaktan takip edebilecek, doğru rota planlamasını yapabilecek ve bakım giderlerini azaltacak bir platforma sahip olabilecekler.



Renault Trucks, Ege'yi turladı

Renault Trucks ve Özmutlubaş Otomotiv'in düzenlediği özel etkinliklerle Mart ayı boyunca Ege illerinde filo sahipleri ve kamyon sürücülerini buluşan etkinlik 28 Mart'ta İzmir'de son bulacak.

Dağıtım kamyonları, uzun yol çekicileri ve inşaat kamyonlarını kapsayan geniş ürün modelleri ile Ege'yi dolaşan Renault Trucks, müşterilerin çalışma alanlarında araçları yakından inceleyebilmesine fırsat sağladı.

Renault Trucks'ın Ege turunda sergilediği uzun yol T serisi çekicileri, yakıt tasarrufu ve konforu ile uluslararası ve yurt içi nakliye alanında ön plana çıkıyor. Dağıtım segmentindeki D serisi kamyonlar, yurt içi nakliyede 19 Ton ve 16 Ton seçenekleri ile çok amaçlı kullanımı sağlıyor. İnşaat gamındaki K serisi kamyonlar ise yakıt tasarrufunun yanı sıra sağlamlığı ve yük gücü ile müşterilere sunuluyor.





Bağcı Antrepo, Filosunu Ford Trucks ile genişletti

Gümrüklü antrepo, gıda dağıtım alanında faaliyet gösteren, Bursa Gemlik bölgesinin köklü şirketlerinden Bağcı Antrepo, filosunu 15 adet Ford Trucks 1842T çekici ile genişletti. Bağcı Antrepo Genel Müdürü Can Sinan Mermut, Bağcı Antrepo Şirket yetkilileri Tansu Kutlu ve Erkem Çilingir, Ford Trucks Satış Bölge Müdürü Mete Inceer, Erdeğer Ford Trucks Genel Müdürü Tunç Ertaş ve Erdeğer Ford Trucks Satış Yetkilileri Korkut Karakaya ve Turgay

Deniz'in katıldığı teslimat töreninde Bağcı Antrepo'ya plaketi takdim edildi.

Ford Trucks çekici modellerinde 480 PS'lik motorun verimliliğinin yüzde 8,5'e varan yakıt tasarrufu ile arttığı, bağımsız kuruluşlar tarafından yapılan yol testleri ile kanıtlandı. Çekici serisinde sunulan 120 bin km'ye kadar uzatılmış bakım aralığı ile müşteriler, lojistik sektöründeki en rekabetçi bakım aralığı avantajına sahip oluyor. ■

Fevzi Gandur Lojistik Schmitz Cargobull aldı



Fevzi Gandur Lojistik 2018 yılındaki yatırımları kapsamında alımını planlandıkları SCS Mega Varios yarı römorkların 5 adedini Schmitz Cargobull Adapazarı Fabrikası'nda teslim aldı.

Araçları Fevzi Gandur Uluslararası Karayolu Genel Müdürü Alparslan Çağlayan'a, Schmitz Cargobull Marmara Bölge Satış Müdürü Kaan Kayral teslim etti.

Çağlayan, "Her türlü ticari mal ve eşyayı çalıştığımız hatta en hızlı ve ekonomik şartlarda, mükemmel olarak alıcılarına ulaştırmak misyonumuz. Bunu sağlamanın şartlarından biri de ekipman

parkurunun en yeni ve modern araçlarla donatılmasıdır" dedi.

Kayral ise, "Birçok ülkede pazar lideri olan Schmitz Cargobull markasının ülkemize yatırım yapması, kalite ve fiyat gibi birçok anlamda nihai kullanıcının lehine oldu. Maliyetleri minimize eden SCS Mega Varios treylerlerimiz ile tanıştırdığımız müşterilerimizin, bir sonraki alımlarında tekrar aynı ürünümüzü seçiyor olmaları, müşteri memnuniyetinin tam olarak sağlandığı gösteriyor ki bu bizim için mutluluk ve onur verici bir durum" dedi. ■

CEMBEY Nakliyat da MAN'ı tercih etti

Kırşehir merkezli CEMBEY Nakliyat, sipariş verdiği 4 adet MAN TGS 18.460 BLS 4X2 çekiciden ilkinin, düzenlenen törenle teslim aldı.

MAN'ın Ankara, Akyurt'taki tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine CEMBEY Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Saraç, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Kamyon Satış Uzmanı Nurettin Aktemur ve Şensan Man Bayii Murat Karadeniz katıldı.

MAN'ı tercih etmelerinde kamyonun sağlam, dayanıklı yapısını da vurgulayan Süleyman Saraç, "Bu modelin en belirgin özelliklerinden bir kaç da; en hafif araç olmasının yanı sıra az yakıt tüketimi ve zorlu şartlarda gösterdiği yüksek performanstır. Sağladığı tüm bu avantajlar, tercihlerimizi MAN'dan yana kullanmamızı sağladı" dedi.

MAN müşterilerini her açıdan düşünen bir marka

MAN araçlarının; ileri teknolojisi, dayanıklılığı, kalitesi, konforu, düşük yakıt tüketimi ve işletme giderleri gibi öne çıkan birçok özelliğine dikkat çeken MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Uzmanı Nurettin Aktemur, "Bununla birlikte, yaygın Satış Sonrası Hizmetler ağı, sunulan finansal çözümler ve daha birçok ayrıcalıklar ile MAN, müşterilerini her açıdan düşünen bir marka. Araçlarımız, en zorlu koşullarda dahi üstün niteliklerini eksiksiz sergileyecek şekilde üretiliyor. En zorlu coğrafyalarda, tüm hava koşullarında üstün performanslar sergileyen MAN araçları, aynı başarılı performansı düşük yakıt tüketiminde de sergiliyor" şeklinde konuştu.

CEMBEY Nakliyat, MAN TGS 18.460 BLS 4X2 çekici siparişinin kalan üçünü ise 2018 yılı içinde teslim alacak. ■







LOKMAN

KOÇASLAN OTOMOTİV




KAPILARI SİZİN İÇİN AÇTIK

BURSA: Dumlupınar Mah. Alize Cad.
No:2 Görükle Nilüfer / **BURSA**
Tel: +90 (224) 483 22 61
7/24 Acil Yol Yardım: +90 (538) 931 52 41

BALIKESİR: Balıkesir - İzmir Karayolu
9.Km. Akçakaya Mevkii / Altıeylül / **BALIKESİR**
Tel: +90 (266) 283 03 00
7/24 Acil Yol Yardım: +90 (549) 361 61 13

ESKİŞEHİR: Kobi Organize Sanayi Bölgesi
104.Cad. No:10dunpazarı / **ESKİŞEHİR**
Tel: +90 (222) 315 25 55
7/24 Acil Yol Yardım: +90 (533) 723 85 32

OSD’de bayrak değişimi...

Haydar Yenigün Başkan oldu

Otomotiv Sanayii Derneği’nin (OSD), 44’üncü Olağan Genel Kurulu’nda, 2010 yılından bu yana Otomotiv Sanayii Derneği’nin YK Başkanlığını başarıyla sürdüren Kudret Önen, yeni dönemde görevi Haydar Yenigün’e devretti.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 44’üncü Olağan Genel Kurulu, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı **Dr. Faruk Özlü**’nün katılımıyla İstanbul’da gerçekleştirildi.

OSD’nin Yönetim Kurulu, **Haydar Yenigün** başkanlığında, başkan vekili **Süer Sülün**, başkan yardımcıları **Cengiz Er** oldu, **Müntür Yavuz** ve **Tunç Başeğmez**, muhasip üye **Hasan Yıldırım**, üyeler **Habip Aşı**, **İsmail Sümer**, **İzzet Kalaycı**, **Marco Votta**, **Necdet Şentürk**, **Okan Baş**, **Serdar Görgüç**, **Tuğrul Arkan** şeklinde belirlendi.

100 aracın 2’si Türkiye’den

Kudret Önen, “Ülkemiz, 2017 rakamları ile neredeyse dünyada üretilen her 100 araçtan ikisinin üretildiği önemli bir üretim merkezi haline gelmiştir. Üretimimizin yüzde 79’unu ihraç eden sanayimiz, 12 yıldır ülkemizin ihracat lideri olup, 2017 senesinde ülkemiz ihracatının yüzde 18,2’sini gerçekleştirmiştir. 2017 senesi otomotiv ihracatımız 29 milyar dolar ile rekor seviyeye ulaşmıştır. Günümüzde küresel ekonomiyi şekillendiren, ulusal ekonomilere

ciddi katkı sağlayan ve yaşamımızın değişmez parçası haline gelen otomotiv sanayii, ülkemizde de imalat sanayimiz ve ihracatımıza yaptığı katkılarla ülke ekonomimizin çok önemli bir parçası haline gelmiştir” dedi.

“Stratejiler yeni teşviklerle donatılmalı”

Önen, rekabetçiliğin sürdürülmesi, yeni yatırımların çekilmesi ve yeni projelerin Türkiye’de devreye girmesinin çok önemli olduğunu dile getirdi: “Sanayimizin ihtiyaç duyduğu kararların hızla alınması, kamu kurumları arasında koordinasyonun

sağlanması ve sanayi ile koordinasyon halinde çalışılmasının sürdürülebilir başarı için şart olduğuna inanıyorum. Bu işbirliği, sanayimizin sürdürülebilir rekabetçiliği için tespit edilen alanlarda çalışma yapılması ve strateji geliştirilmesi ve yeni teşvikler ile donatılması üzerine kurulmalıdır. Ülkemizin ihracat lideri otomotiv sanayiinin sürdürülebilir rekabetçiliğini ve büyümesini devam ettirmesi amacıyla kısa, orta ve uzun vadeli stratejilerin geliştirilmesi gereklidir.”

Sektörü “geleceğe” hazırlamak

Kudret Önen’e 2010 yılından

bugüne büyük bir özveri ve başarı ile yürüttüğü başkanlık görevi nedeniyle teşekkürlerini sunduğunu **ifade eden Haydar Yenigün** ise, “Sektörün çatı örgütü olan bu değerli ve prestijli derneğe başkanlık yapmak çok özel bir yaklaşım ve beceri gerektiriyor. Kudret bey bunu en mükemmel şekilde yerine getirdi. Ben bu derneğin başkanlık görevini bir bayrak yarışı olarak görüyorum. Sizler bugün bayrağı bana devrettiniz. Bunun değerini en üst seviyede hissettiğimi bilmenizi isterim. Üreterek büyümeye inanan biri olarak, sektörümüzü bugünkünden çok daha iyi konumlara

getirmek, büyütme, çeşitlendirmek ve en önemlisi, içinde birçok belirsizlikler içeren ‘geleceğe’ hazırlamak, benim de en önemli önceliğim olacak. Sizlerin de desteği ile rekabetin üzerinde yer alan bu görevi layıkıyla yerine getireceğime inanıyorum” açıklamasını yaptı. ■



İhracat, Teknoloji ve Yan Sanayii Başarı Ödülleri sahiplerini buldu

2017 yılında ihracat yapan OSD üyelerine ihracat Başarı Ödülleri verildi. Verilen İhracat Başarı Ödülleri Platin Plaket, Altın Plaket, Altın Madalya ve Gümüş Madalya şeklinde 4 ana kategoride sınıflandırıldı.

1 milyar doların üzerinde ihracat yapan firmalar Platin Plaket, 500 ve 1 milyar dolar arasında ihracat yapan

firmalar Altın Plaket, 100 ila 500 milyon dolar arasında ihracat yapan firmalar Altın Madalya, 30 ile 100 milyon dolar ihracat yapan firmalar ise Gümüş Madalya ile ödüllendirildi.

OSD üyeleri tarafından yapılan değerlendirmeye Yan Sanayi Başarı Ödülleri de sahiplerine teslim edildi. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen Teknoloji Başarı Ödülleri kapsamında ise Türk Patent Enstitüsü verilerine göre 2017 yılında patent tescilleri bulunan OSD üyesi firmalar ödül almaya hak kazandı. ■

İhracat Başarı Ödülü

Platin Paket

1. **Ford Otomotiv** Sanayii AŞ (4 Milyar 822 Milyon ABD Doları)
2. **Toyota** Otomotiv San. Türkiye AŞ (4 Milyar 473 Milyon ABD Doları)
3. **Tofaş** Türk Otomobil Fabrikası AŞ (3 Milyar 256 Milyon ABD Doları)
4. **Oyak Renault** Otomobil Fabrikaları AŞ (3 Milyar 182 Milyon ABD Doları)
5. **Hyundai Assan** Otomotiv San. ve Tic. AŞ (1 Milyar 986 Milyon ABD Doları)

Altın Paket

1. **Mercedes Benz Türk** AŞ (981 Milyon ABD Doları)

Altın Madalya

1. **MAN Türkiye** AŞ (405 Milyon ABD Doları)
2. **Türk Traktör** ve Ziraat Makineleri AŞ (317 Milyon ABD Doları)
3. **Temsa** Ulaşım Araçları San. ve Tic. AŞ (171 Milyon ABD Doları)
4. **Honda** Türkiye AŞ (169 Milyon ABD Doları)
5. **Otokar** Otomotiv ve Savunma Sanayi AŞ (135 Milyon ABD Doları)
6. **Karsan** Otomotiv San. Ve Tic. AŞ (122 Milyon ABD Doları)

Gümüş Madalya

1. **Anadolu Isuzu** Otomotiv San. ve Tic. AŞ (71 Milyon ABD Doları)

Yan Sanayii Ödülü

1. **Brisa Bridgestone** Sabancı Lastik San. ve Tic. AŞ

2. **Norm Civata** San. ve Tic. AŞ
3. **Serdar Plastik** San. ve Tic. AŞ

Teknoloji Başarı Ödülü

1. **Ford Otomotiv** San. AŞ (59 patent tescili)
2. **Anadolu Isuzu** Otomotiv San. ve Tic. AŞ (19 patent tescili)
3. **MAN Türkiye** AŞ (9 patent tescili)
4. **Karsan** Otomotiv Sanayi ve Ticaret AŞ (7 patent tescili)
5. **Tofaş** Türk Otomobil Fabrikası AŞ (5 patent tescili)
6. **Otokar** Otomotiv ve Savunma Sanayi AŞ (4 patent tescili)
7. **Hattat Traktör** San. ve Tic. AŞ (1 patent tescili) ■



Mercedes-Benz Türk’ün Daimler Küresel IT Çözümleri Merkezi, ödül aldı

Küresel IT Çözümler Merkezi’nin “BASE: ServiceNow Implementation Project” adı ile katıldığı projesi, IDC Türkiye Bulut Ödülleri’nde SaaS/Bulut Yazılım Hizmeti kategorisinde değerlendirildi ve IDC Türkiye’nin bu yıl ilk defa düzenlediği “IDC Türkiye Bulut Ödülleri”nde “SaaS/Bulut Yazılım” kategorisinde ikincilik ödülünü kazandı. Toplam 16 projenin derecesine girdiği organizasyonda ödüller, 13 Mart 2018 tarihinde İstanbul Kongre Merkezi’nde düzenlenen “IDC Bulut ve Veri Merkezi Konferansı”nda sahiplerine verildi.

Küresel IT Çözümleri Merkezi tarafından yaklaşık 8 ayda geliştirilen “BASE” projesinde 13 kişi görev aldı ve projeye 100 bin TL’nin

üzerinde yatırım yapıldı. Daha önce Hindistan’dan hizmeti alınan sistem, kapsamı genişletilerek Türkiye’de yeniden geliştirildi. Tamamen Türk IT mühendisleri tarafından geliştirilen sistem bir önceki sisteme göre bünyesinde birçok ek fonksiyon barındırıyor.

Mercedes-Benz Türk’ün Daimler Küresel IT Çözümleri Merkezi Performans ve Tedarikçi Yönetim Grup Müdürü **Ülkü Deniz Köksal**, “Yurtdışından hizmet aldığımız bir sistemi Türkiye’de Türk mühendislerimizle geliştirip uygulamaya almak bizler için son derece onur verici. Projenin gerçekleşmesinde emeği geçen bütün çalışma arkadaşlarıma çok teşekkür ediyorum” diyerek Küresel IT Çözümleri Merkezi adına ikincilik ödülünü teslim aldı. ■

Petrol Ofisi’nden, Maxima-Usta Yemekleri buluşması



Türkiye madeni yağlar ve kimyasallar pazarının 8 yıldır lideri olan Petrol Ofisi Madeni Yağlar, ürünlerini zirvede tutan distribütörleri, sanayi sitelerindeki işyerleri ve otomobil özel servislerinin sahipleri ile bir araya geliyor. İlki İstanbul’da gerçekleşen ve toplamda 42 il 48 noktada devam edecek olan ‘Maxima-Usta Yemekleri’ buluşmalarında görsel kimliğiyle birlikte yenilenen Maxima motor yağlarının pazardaki en yenilikçi ürün ailesi haline gelmesini sağlayan özelliklerini tanıtlıyor.

Petrol Ofisi Madeni Yağlar, aralıksız 8 yıllık liderliğinin temelini

oluşturan distribütörlerinin katılımıyla düzenlediği ve tüm Türkiye’yi kapsayacak büyük buluşmalar, İstanbul’da başladı. İki aylık süreçte 42 ilde 48 noktayı kapsayacak ve toplamda 5 bin 500 kişiye ulaşacak olan Petrol Ofisi Madeni Yağlar ‘Usta Yemekleri’ buluşmalarında, binek araç motor yağlarının seçkin markası Maxima ön plana çıkıyor.

‘Usta Yemekleri’ nin ilk buluşmaları İstanbul’da toplam 4 etkinlikle gerçekleşti. İzmir’de devam eden Usta Yemekleri, Ankara, Konya ve Antalya’nın ardından diğer 36 ilde gerçekleşecek. ■



İş Güvenliğinde

Borusan Lojistik’ten Türkiye’de Bir İlk!

Borusan Lojistik, Borusan Limanında faaliyete geçirdiği simülasyon merkezi ile iş sağlığı ve güvenliği alanında önemli bir adım attı. Merkeze teorik bilgilerin yanı sıra, Türkiye’de ilk defa Borusan Lojistik tarafından verilen Simülasyon ve Sanal Gerçeklik (VR) Video Eğitimleri ile iş ortamında mevcut tehlike ve riskler konusunda çalışanların görsel farkındalığının artırılması amaçlıyor. Sanal gerçeklik gözlükleri ve 360 derece çekilen videolar aracılığıyla verilen eğitimlerle iş kazalarının önlenmesi hedefleniyor.

Borusan Lojistik Simülasyon Merkezinde farklı departmanlardan oluşturulan 10’ar kişilik gruplara ve işbaşı yapacak tüm personele haftada 2 gün toplam 8 saat eğitim veriliyor. İş güvenliği uzmanları tarafından verilen eğitimin içeriğini iş güvenliği genel konular, teknik konular, atık yönetimi, simülasyonlar ve sanal gerçeklik videoları oluşturuyor. ■


Ekrem Özcan

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Teknolojik Girişimlere Sahip Çıkmak

Geçen hafta, otomotiv haftası oldu desek yeridir. Önce Otomotiv Sanayi Derneği'nin 44. Olağan Genel Kurulu vardı. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü'nün katılımıyla gerçekleşen kurulda, bayrak değişimi oldu. 2010 yılından bu yana OSD'nin Yönetim Kurulu Başkanlığını yürüten Kudret Önen, başarıyla sürdürdüğü görevini Haydar Yenigün'e bıraktı. Kudret Bey, görevini devretme zamanlamasında da yine bir örneğe imza atmış oldu. Otomotiv sektöründe başarıdan başarıya koşulduğu bir dönemde, görevini zirvedeyken bırakabildi. Bu açıdan da, bugüne kadar sektörümüze katkılarıyla da takdirleri, teşekkürleri fazlasıyla hak eden vizyoner bir lider. Haftanın diğer önemli etkinliği, Otomotiv İhracatçıları Birliği'nin (OİB) düzenlediği Otomotiv Ar-Ge Proje pazarı idi. Bu sene 7'ncisi düzenlenen törende; profesyoneller, sanayiciler ve yatırımcılar bir araya geldi ve en başarılı buldukları teknolojik girişimleri değerlendirdiler. Dereceye giren ilk 5'i, maddi anlamda da destekliyorlar. Dereceye girmiş tüm girişimciler, maddi desteklerin yanında İTÜ An Teknokent bünyesindeki İTÜ Çekirdek'e girme hakkı kazanıyorlar. Orada da girişimlerini daha sağlıklı yürütebilecekleri eğitimleri, mentörlükleri, networku alıyorlar. Hazır, konu İTÜ Çekirdek'e gelmişken, birkaç hafta önce Kanada'da, tüm üniversitelere bağlı kuluçka merkezlerinin değerlendirildiği yarışmada, girişimcilerin gelişimi için sağladığı imkanlar, fırsatlar göz önüne alınarak, İTÜ Çekirdek Dünya 3'üncüsü seçildi. Avrupa'da da ikinci oldu. Göğsümüzü kabartan çok büyük bir başarı. Bu başarılarından, daha da önemlisi ülkemize bu hizmetlerinden dolayı teknokent yönetimini bir kez daha takdirle anmadan geçmeyelim. OİB'in de sektöre teknolojik girişimleri kazandırmak için İTÜ Çekirdek ile gerçekleştirdiği bu işbirliği de çok kıymetli.

Kazanan Yeni Girişimler

OİB'in 7'ncisini düzenlediği otomotiv proje pazarında bu sene ilk beşe giren girişimler özetle şu projeler:

Zeytin çekirdeğinden (evet, yanlış okumuyorsunuz; bildiğimiz zeytinin çekirdeğinden) elde edilen antimikrobiyal biyoplastik granüllerin otomotivde kullanımı projesi. Başlangıç için araç içi panellerin bu şekilde üretilmesi hedefleniyor. Ülkemizde her yıl 500 bin ton kadar zeytin çekirdeği atığının olduğunu düşünürsek, bu atıktan araç içi panellerinin üretiminin sağlanmasının ne kadar katma değerli bir proje olduğunu daha iyi anlayabiliriz. Maliyet avantajıdır, doğada kaybolmayan plastikler yerine kullanımdır, o kısımlara henüz girmiyorum.

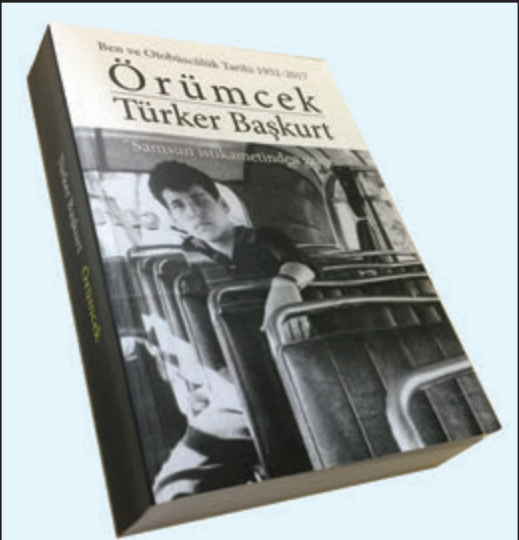
Bir diğer proje, 3 boyutlu yazıcıların sarf malzemeleri olan filamentlerin mikro/nano kompozit teknolojiyi ile üretilmesi. Buna neden ihtiyaç duyuluyor ki diye soracak olursanız; 3 boyutlu yazıcılarda genel kullanım filamentleri ile üretilen ürünler yeterli mekanik ve kimyasal özellikleri gösterememekte. Son ürün için performans özelliklerinin iyileşmesi gerekmektedir. İşte bu mikro/nano teknoloji ve kompozit hazırlama teknikleri kullanarak üstün performanslı filamentlerin üretilmesi hedefleniyor.

Başarılı seçilen bir diğer girişim, mini-elektrikli ultra hafif kara taşıtı üreten bir girişim. Özellikle, turistik tesislerde, hastanelerde, belediyelerde, üniversitelerde, sanayi kuruluşlarında birçok talebe çözüm sağlayabilen modüler özellikli özel hizmet aracı.

Araç içi cama, OGS gibi, takılan, kaza olduğunda bu durumu algılayarak call centerın araç içine bağlanmasını ve sürücünün sağlık durumunu kontrol etmesini sağlayan e-call cihazı, bir diğer başarılı girişimlerden. Aracın konum bilgisini de en yakın ambulansa aktararak kaza yerine daha çabuk gelmesini ve saniyelerin ne kadar kıymetli olduğunu bildiğimiz ilk müdahalenin hızlı bir şekilde yapılmasını sağlayan bir cihaz. Cihazın tasarımı ve üretimi tamamlanmış durumda. Çok yakın bir zamanda seri üretime geçerek satışlara başlanması planlanıyor.

Ve ilk 5'e giren bir diğer proje, akıllı telefonlar üzerindeki sensorları kullanarak sürüş alışkanlıkları çıkararak ve trafik kazalarını tespit eden mobil bir altyapı projesi.

Bu projelerin detaylarına ve gelişmelerine ilerideki haftalarda değiniriz. En az fikir kadar önemli olan bir gerçek daha var ki, bu arkadaşların ürünlerini, hizmetlerini sektörde hayata geçirebilmeleri, özetle faturaya çevirebilmeleri... ■



Kitap isteme adresi:
Doğrudan almak için:
İstanbul Otagarı, TOFED merkezinden

Kargo ile:
Türkiye Otobüsçüler Sosyal Dayanışma ve Eğitim Vakfı'na en az 100.-TL bağış yapılarak Kargo ile verilen isim adına adrese gönderiliyor.

TOSEV Vakfı
İban No: TR34 0006 4000 0011 2150 1992 70

Mercedes-Benz Türk

Startup 2018 yarışması başladı

Mercedes-Benz Türk, hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projesi Mercedes-Benz Türk Startup'ı 2018 yılında da sürdürüyor. "Bize Startup'ını söyle, sana desteğini verelim" sloganıyla başlangıcı yapılan Mercedes-Benz Türk Startup'ın bu yılki teması Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin rehberliğinde "Akıllı Şehirler" olarak belirlendi. Mercedes-Benz Türk Startup'ın bu temasına uygun olarak; hayatı kolaylaştıran, topluma ve çevreye faydalı, pozitif sosyal etki yaratan, teknolojiyle bağ kuran ve

sürdürülebilir şehir ve yaşam alanları yaratılmasına katkı sağlayan Startup fikirleri bu sene jüri tarafından değerlendirilmeye alınacaklar. Bu yıl belirlenen kategoride en yüksek oyu alan ilk 10 Startup'a çeşitli ödüller verilecek. ■



Euromaster

Yeni Franchiselerini Arıyor!

Michelin Grubu çatısı altında Türkiye'nin 52 ilinde 190 servis noktasıyla profesyonel lastik ve araç bakım hizmeti veren Euromaster, yeni servis noktaları için franchiselerini arıyor.

R eferans tedarikçileriyle yaptığı satın alma anlaşmalarıyla franchiselerine daha iyi koşullarda hizmet ve ürün alabilme imkanı sağlayamayı hedefleyen Euromaster, lastikte Michelin, BFGoodrich ve Tigar gibi Michelin Grubu Markaları başta olmak üzere, Hankook ve Tatko Grubu ile gerçekleştirmiş olduğu iş birliği sayesinde müşterilerine geniş bir ürün yelpazesi sunuyor. Araç bakımı yanında ise Euromaster'ın yedek parçada Bosch, motor

yağında Exxon Mobil ile işbirliği bulunuyor.

2018 yılında 25 yeni servis noktasına ulaşma hedefi olan

Euromaster, bu yıl şimdiden 9 yeni servis noktası daha açarak servis ağını genişletiyor. ■



BMW Group,

LNG teknolojisi testi için Stralis NP'yi seçti



A lman otomobil üreticisi BMW Group, uzun mesafe taşımacılığı için tasarlanmış olan IVECO Stralis NP aracını kullanarak lojistik hizmetleri için LNG ile çalışan kamyonları test etmek üzere IVECO ile işbirliği yaptığı pilot projeyi tamamladı.

Uluslararası düzeyde hizmet veren öncü şirketler Sıvılaştırılmış Doğal Gaz (LNG) kullanarak verimlilik ve maliyet tasarrufundan ödün vermeden lojistik hizmetlerinin çevresel etkilerini azaltmayı hedefliyorlar.

IVECO, doğal gaz

teknolojisinin sürdürülebilir taşımacılık için olgun, makul ve uygulanabilir bir çözüm olduğunu öngörerek yirmi yıldır bu teknolojiye öncülük etti.

En zorlu uzun mesafe taşımacılığı için tasarlanmış ilk doğalgazla çalışan IVECO Stralis NP 400 kamyon, son nesil otomatik şanzımana sahip ve şimdiden İngiltere'de Yılın Düşük Karbonlu Kamyonu ödülünü aldı.

IVECO Stralis NP 400 kamyon, tek depoyla Steyr ve Regensburg arasındaki gidiş-dönüş 530 km olan yolu kolaylıkla gidebildi. ■

Isuzu D-Max alan çiftçilere mahsulden mahsule ödeme avantajı



Anadolu Isuzu, çiftçinin yardımcısı olmaya devam ediyor. Konya Tarım Fuarı'nda Anadolu Isuzu standına gelen çiftçiler çok özel fiyatlar ve mahsulden mahsule ödeme kolaylığıyla Yeni D-Max'e sahip oluyor.

P ick-up segmentinin kamyon DNA'sına sahip modeli Yeni Isuzu D-Max, 31 Mart tarihine kadar geçerli özel bir kampanya ile çiftçilerin en büyük yardımcısı oluyor. Konya Tarım Fuarı'nda Anadolu Isuzu standına gelip Yeni Isuzu D-Max satın almak isteyen çiftçiler, özel kredi uygulamasıyla avantajlı duruma geçiyor.

Kampanya dahilinde İş Bankası ve Yapı Kredi bankalarından kredi kullanan çiftçiler, mahsulden mahsule ödemeli, çok özel avantajlara sahip oluyor. Hem peşin alımlarda, hem de çiftçi kredisi kullanımlarında büyük fiyat

avantajları sunan kampanya Isuzu D-Max'ın 4x2 V-Life 6 MT ve 4x4 V-Cross 6AT araçları için geçerli.

Çiftçinin tüm ihtiyaçlarını karşıayabilecek güçlü pick-up; Yeni Isuzu D-Max

Yeni Isuzu D-Max, ister arazi ortamında ister şehirde kullanılsın, önceki versiyonuna göre daha sessiz bir motor, daha konforlu sürüş, daha güçlü çekme ve taşıma kapasitesi, toplam maliyetlerde ise daha az işletme gideri sunuyor. Motor hacminden dolayı 5 yıllık periyotta rakiplerine oranla 10.000 TL'den başlayan MTV avantajlarıyla satışa sunulan D-Max, garanti süresi olarak da 5 yıl veya 100,000 km garantisi sunarak

ürün kalitesini ispatlıyor. D-Max kullanmak her anlamda kazanç sağlıyor. Yeni Isuzu D-Max'ın bakım periyodunun 20 bin km'de bir gerçekleşiyor olması da kullanıcılarına avantaj sağlıyor.

Yeni D-Max, önceki versiyonla aynı motor gücünü sunan yeni düşük hacimli motoruyla aynı zamanda ekonomi yapılmasını da sağlıyor. Yapılan geliştirmelerle 1.898 cc'lik motora sahip Yeni D-Max'ın yakıt tüketimi bir önceki versiyona göre %14'e varan iyileşme sağlıyor. Yeni D-Max V-Cross, 1.898 cc'lik yeni motoru ve 6 ileri otomatik şanzımanla 7,8 lt/100 km ve 4x2 V-GO 6 MT ile de 6,3 lt/100 km ortalama yakıt tüketimi sergiliyor. ■


Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Dünya Ve İş Hayatı Dinamiktir

B inlerce yıldan beri yaşamın devam ettiği dünyamızda her canlı doğar, yaşar ve ölür. Fakat sadece canlılar değil cansız olarak nitelendirilen dağlar, denizler, çöller ve hatta kıtalar, adeta canlılar gibi sürekli bir devinin ve değişim içindedir.

Makro ölçüde cansız ve hareketsiz olarak düşündüğümüz her şey gerçekte bir dinamizm içinde milyonlarca senedir süregelen bir değişim yaşıyor. Bunların büyük bölümü o kadar yavaş ve sürekli gelişir ki insanların bunu anlamasına imkânsızdır. Sadece aletsel ölçümler ile bu değişim tespit edilebilir. Buna karşılık dünyamızın coğrafi koşulları, yani rüzgâr, yağmur, denizlerdeki dalgalarının kıyıya vurması ve güneş tesiri ile sürekli törpülenme, yıpranma ve aşınmalar oluşur. İnsanlar bu tarz gelişimler gözlemleyebilir ya da deprem, volkan patlaması ya da tsunami gibi ani değişimleri çok net hissederler. Bu tarz ani gelişen olaylar insan üzerinde korku ve panik yaratır.

Mikro düzeyde insanlar üzerinde de coğrafi koşullar benzer tesirleri oluşturur. Yani canlı olsun cansız olsun tüm dünyadaki varlıklarda zamana bağlı olarak değişim ve yıpranma hep mevcuttur.

Günümüz iş hayatının koşulları coğrafi koşullar ile ilintili olmasa bile sürekli değişime açıktır. Piyasalar ve tüzel kişilikleri olan şirketler cansız ama dinamizm ve sürekli hareketin olduğu varlıklardır. Piyasalar ve şirketler aynı canlılarda olduğu gibi esintilerden, dalgalanmalardan etkilenir. Zaman zaman da depremler yaşar, hasarlanır ya da volkanlara benzer patlamalar sonucu yerle bir olabilir.

Piyasaların olumsuz etkilenmesi şirketleri, şirketlerin olumsuz etkilenmesi de çalışanlarını etkiler. Hâlbuki yıllar içerisinde normal rutinde şirketlerin içinde sürekli yeni personel girişleri, emekli veya yer değiştirmeler nedeniyle ayrılmalar olur. Bunların hiç biri çok dikkat çekmez, infial yaratmaz. Ancak ne zaman yaşanan kriz ortamlarında ya da iflas gibi durumlarda toplu işten çıkarmalar sonucu yer yerinden oynar, üzüntü ve kaos iklimi oluşur.

Her şirket içinde, şirketile özdeşleşmiş çok uzun yıllar görev yapmış, şirket denilince akla gelen isim yada ismi zikredildiğinde çalıştığı şirketi çağrıştıran insanlar vardır. Zannedilir ki o insan o şirkette doğdu o şirket var olduğu sürece varlığını devam ettirecek.

Bu tarz adamların dünyadan, dolayısıyla da şirketten ayrılması hüznün verir, şaşkınlık yaratır. Ancak ölüm, dünyadaki hiçbir canlıya iltimas sağlamadığı bilindiği için bu fikre hızlıca alışılır, kabullenilir.

Fakat beklenmeyen bir olay yaşanır da söz konusu insan -bize göre- durup durduğu yerde görevinden ayrılırsa, kabullenmeniz, inanmanız biraz zor olur. Bu durum karşısında neden ve niçinlerimize hızlıca yanıt bulma gayretine gireriz -büyük bir kısmı dedikodu mahiyetinde bile olsa- genel anlamda bilgi edinme ihtiyacını karşılamaya çalışırız. Altında başka gerekçeler arar, farklı nedenler olduğuna inanır ve sorgularız.

Dünyada her şeyin sonu olduğuna inanarak her birimizin çok iyi bildiği ifadeler ile sözü bağlayalım.

“Dünyada değişmeyen tek şey değişimdir” ve “Her nefis ölümü tadacaktır.” ■

www.tasimadunyasi.com


facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 7 • Sayı: 312 26 - 31 Mart 2018

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Editorler

Korkut AKIN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gam: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bağcılar/İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot**
Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL ANTALYA İrfan YALÇIN
EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR

Mercedes-Benz Türk, 02-12 Nisan tarihleri arasında

Yeni Tourismo Türkiye'yi geziyor

Mercedes-Benz Türk yenilediği Tourismo modelleri ile birlikte 02-12 Nisan tarihleri arasında Türkiye'nin çeşitli illerinde müşterileriyle buluşuyor. Yarım asırlık otobüs serüveninde birçok yeniliğe imza atan Mercedes-Benz Türk, yenilediği Tourismo'nun 3 ana modelini Ocak ayında kamuoyuna tanıtmıştı. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda geliştirilip üretilen yeni Tourismo, Türkiye'nin farklı bölgelerini ziyaret ederek yerinde tanıtılacak. İki hafta sürecek Türkiye turunda, Tourismo roadshow ekibi 7 farklı şehirde Mercedes-Benz Türk yetkili bayilerine uğrayacak.

Sürekli yenilik

Ürün portföyünü pazar



ihtiyaçları doğrultusunda sürekli yenileyen Mercedes-Benz Türk, Tourismo'yu da yenileyerek Tourismo 15 RHD, Tourismo 16 RHD ve Tourismo 16 RHD 2+1 modellerini

yeni donanımlar ile güçlendirdi. Araçların karoser, iç donanım ve elektrik kablo altyapısı Mercedes-Benz Türk Ar-Ge Merkezi otobüs geliştirme ekipleri tarafından

geliştirildi.

Mercedes-Benz Türk, tümü 2 akslı olmak üzere, yeni Tourismo'nun 2 farklı uzunluk seçeneğinde otobüsünü 3 farklı model ile piyasaya sundu;

- 2+2 koltuk düzenindeki Tourismo 15 RHD, 50 yolcu kapasitesi ile 12,3 m uzunluğunda ve 3,7 m yüksekliğinde,
- 2+2 koltuk düzenindeki diğer bir model olan Tourismo 16 RHD, 54 yolcu kapasitesi ile 13,1 m uzunluğunda ve 3,7 m yüksekliğinde
- Tourismo 16 RHD 2+1 koltuk düzeninde 41 yolcu kapasitesi ile 13,1 m uzunluğa ve 3,8 m yüksekliğe sahip.

Aerodinamik yapı

Uzmanlar yeni Tourismo ile



Tur tarihleri ve rotası

02.04	BURSA	Mengerler Bayii
03.04	ANTALYA	Hastalya Bayii
04.04	KONYA	Bayraktarlar Bayii
05.04	MERSİN	Koluman Bayii
09.04	DİYARBAKIR	Gelecek Bayii
11.04	TOKAT	Mengerler Bayii
12.04	TRABZON	Hassoy Bayii

tasarım ve işlevselliği bir araya getirerek maksimum ekonomik verimliliği ortaya çıkardılar. En ince detayına kadar geliştirilmiş aerodinamik özellikleri sayesinde, önceki modele kıyasla yakıt tüketimi oldukça düşürüldü. Yeniden tasarlanmış sürücü penceresi ve dinamik görünümlü "AquaBlade" ön cam silecekleri, görselliği zenginleştirmenin yanı sıra yakıt tüketiminin ve sürüş gürültülerinin en aza indirilmesine de büyük katkı sağlıyor. Tüm modellerde standart olarak yer alan halojen farlar, LED gündüz farları, LED sinyal lambaları, sis farları, yağmur-ışık sensörü, elektrik kumandalı ve ısıtmalı yan aynalar ve Tourismo 16 RHD 2+1 modelinde standart olarak bulunan viraj içi aydınlatma ışıkları sayesinde daha güvenli bir sürüş imkânı sağlıyor.

Konforlu iç mekân

Özel servis setleri, opsiyonel olarak tüm koltuklarda sunulan USB şarj üniteleri ve 230 volt prizler, tüm elektronik aygıtlar için güç sağlıyor ve yolculuğu keyifli hale getiriyor. Yenilenen monokrom kokpitinde, çok fonksiyonlu direksiyon simidi, yüksek çözünürlüklü renkli ekrana sahip yeni gösterge paneli ve yeni bir elektronik anahtar sistemi bulunuyor. İç donanımda koltuk tipleri, koltuk düzenine göre değişiklik gösteriyor. 2+2 koltuk düzenindeki Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD modellerinde, Mercedes-Benz standart koltuklar için opsiyonel olarak Softline döşeme seçenekleri sunuluyor. Tourismo 16 RHD 2+1 için standart olarak Mercedes-Benz Relax koltuklar, ayarlanabilir ayak dayama üniteleriyle beraber sunuluyor. Araçtaki servis setleri de tamamen yenilendi. LED okuma lambaları, hava jetleri, servis setlerine entegre hoparlör, siyah deri servis seti döşemeleri ile tamamen farklı bir tasarım gerçekleştirildi. Tam otomatik, çift bölge (dual zone) kontrollü klima sistemi, otobüsün içerisindeki atmosferi daha da konforlu hale getiriyor. Isıtma ve iklimlendirme için kullanılan ön ve arka kontrol bölgeleri, aracın içinde homojen bir sıcaklık dağılımı sağlıyor.

Ekonomik motor

Mercedes-Benz, yenilikçi sürüş teknolojilerini geliştirirken inovasyon konusundaki lider konumuna sadık kalıyor. Euro 6 BlueTec OM 470 FE (Yakıt Verimliliği Paketi) motor, çevreci ve ekonomik yönleriyle ön plana çıkıyor. 10,7 litre hacmindeki bu motor hem kompakt hem de son derece güçlü. Motor gücü, Tourismo 15 RHD modeli için 265 kW (360 PS), Tourismo 16 RHD ve Tourismo 16 RHD 2+1 modelleri için ise 290 kW (394 PS) seviyesine ulaşıyor. Yeni Tourismo'nun tüm modellerinde Mercedes-Benz GO 210-6 manuel şanzıman standart, Mercedes-Benz GO 250-8 PowerShift otomatikleştirilmiş şanzıman da opsiyonel olarak sunuluyor. Motordaki gücün optimum biçimde aktarılabilmesiyle, düşük hızlarda bile yüksek esneklik ve seri hızlanma elde edilebiliyor. İşletmeler, düşük yakıt tüketiminin, daha fazla güvenilirliğin ve uzun bakım aralıklarının keyfini sürüyor. ■



Teknolojiden gelen güvenlik. Yeni Tourismo.

Yenilenen güvenlik ve sürüş destek sistemleri ile her şey güvence altında. Yeni Tourismo, Ön Çarpışma Koruyucusu (FCG) ve geliştirilmiş karoseri yapısı sayesinde, sürücü ve yolcular için maksimum düzeyde koruma sağlıyor.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

